

### Vertrauen: ein beziehungsanalytisches Modell - untersucht am Beispiel der Beziehung von Gemeindegliedern zu ihrem Pfarrer

Gennerich, Carsten

Veröffentlichungsversion / Published Version  
Monographie / phd thesis

#### Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Gennerich, C. (2000). *Vertrauen: ein beziehungsanalytisches Modell - untersucht am Beispiel der Beziehung von Gemeindegliedern zu ihrem Pfarrer*. (Psychologie Forschung). Bern: Huber. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-70874>

#### Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY Lizenz (Namensnennung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:  
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de>

#### Terms of use:

This document is made available under a CC BY Licence (Attribution). For more Information see:  
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

**Carsten Gennerich**

# Vertrauen

**Ein beziehungsanalytisches  
Modell – untersucht am  
Beispiel der Beziehung von  
Gemeindegliedern  
zu ihrem Pfarrer**



Carsten Gennerich

# Vertrauen

Ein beziehungsanalytisches Modell –  
Untersucht am Beispiel der Beziehung  
von Gemeindegliedern zu ihrem Pfarrer

Zuerst erschienen 2000 beim

Verlag Hans Huber  
Bern, Göttingen, Toronto, Seattle

*Adresse des Autors:*

Prof. Dr. Carsten Gennerich

EFH Darmstadt

Zweifalltorweg 12

D-64293 Darmstadt

E-mail: [gennerich@efh-darmstadt.de](mailto:gennerich@efh-darmstadt.de)

Text und Paginierung entsprechen der  
1. Auflage 2000

## Geleitwort

Der Begriff des Vertrauens gehört zu den zentralen Themen der Gestaltung zwischenmenschlicher Beziehungen und gewinnt zunehmende Bedeutung für das Erscheinungsbild von Organisationen und ihre Dienstleistungen. Die sozialpsychologische Grundlagenforschung hat diesem Thema eine Reihe von spezifischen Ansätzen gewidmet. Sie reichen jedoch keineswegs aus, die Komplexität abzubilden, die den Prozess des Vertrauens in seinen interaktionellen und situationsbezogenen Vernetzungen charakterisieren.

Mit dem in dieser Arbeit vorgelegten Versuch, die Begrenztheiten persönlichkeitspsychologischer oder eigenschaftstheoretischer Konzeptionalisierungen des Vertrauens zu überwinden, hatte sich Herr Gennerich dem von Thorngate (1976) formulierten Dilemma zu stellen, daß Theorien und Modelle den Anspruch, allgemeingültig, präzise und einfach zu sein, niemals in gleichem Umfang erfüllen können. Der Verfasser hat sich dankenswerterweise nicht der Optimierung der Einfachheit verpflichten können, sondern ein Modell hinreichender Komplexität entwickelt, das ein hohes Maß von methodischer Genauigkeit repräsentiert und einen weiten - über die Vertrauenskonstitution in der kirchlichen Gemeindearbeit hinausgreifenden - Geltungsbereich beanspruchen darf.

Sowohl die breite und sorgfältige theoretische Grundlegung des entwickelten „Vertrauensraums“ als auch seine Eignung, die in vielen Interaktionsprozessen enthaltene Problematik multipler Rollenbeziehungen abzubilden, erlauben Übertragungen in analoge Felder anderer Sozialberufe, des Wirtschaftslebens und des Privatbereichs.

Neben der innovativen Funktion für die Grundlagenforschung verspricht das Modell besonderen Nutzen in Situationen, in denen sich soziale Akteure als passive Opfer einer oft unverstandenen Vertrauens- und Mißtrauensdynamik erfahren. Trotz der deutlichen handlungsorientierten Zielrichtung des vorgestellten Modells begründet es an keiner Stelle überhöhte Erwartungen an eine verhaltenswissenschaftliche Vertrauens-technologie, sondern bleibt konzentriert auf Formen der Selbstreflexion und des Gewinns an Mündigkeit.

Göttingen, im Mai 2000

Peter Faßheber

## **Vorwort**

Diese Promotionsarbeit versucht, die Entstehung und Schädigung von Vertrauen mit einem sozialpsychologischen Modell zu erklären. Bereits Kapitel 2 dient diesem Anliegen, indem die kritische Literaturübersicht auf bedeutsame Aspekte des zu konstruierenden Modells verweist. Das Modell selbst wird dann aus Bausteinen der dargestellten Ansätze in Kapitel 3 zusammengefügt und mit Hilfe des Symbolischen Interaktionismus elaboriert. Kapitel 4 liefert die Brücke vom allgemeinen Modell hin zum Anwendungsgebiet. Für das Verständnis liefert es vor allem eine ausführliche Beschreibung und den Theoriebezug zum Verständnis der Pfarrerrollen, die für den empirischen Teil grundlegend sind. Der Ergebnisteil arbeitet stark mit Visualisierungen der Befunde, die sich direkt auf die graphischen Darstellungen des Modells in den Kapiteln 3 und 4 beziehen lassen. Die einzelnen Ergebnisse konkretisieren dabei in vielfacher Hinsicht die theoretischen Annahmen. Mit einer visuellen Vorstellung vom Modell wird dann auch im Diskussionsteil gerechnet, der nun für angrenzende Forschungsgebiete Impulse der Arbeit erörtert. Durchgängig liegt damit dasselbe Modell zugrunde, so daß ein einheitlicher Zugang zum Phänomen des Vertrauens eröffnet wird.

Dank gilt all denen, die in vielerlei Hinsicht und mancherlei Weise zum Werden dieser Arbeit beigetragen haben. Herrn Professor Dr. Peter Faßheber für die Überlassung und Betreuung des Themas. Seine kontinuierliche und geduldige Kritik ermöglichte, daß die disparaten Wissensbestände dieser Arbeit zur vorliegenden Einheit zusammenwachsen konnten. Herrn Professor Dr. Gerd Lüer für seine wohlmeinende Kritik zur Gestaltung der Arbeit und die Übernahme des Korreferats. Herrn Professor Dr. Manfred Josuttis für seine Anmerkungen während der verschiedenen Phasen der Arbeit und die Befürwortung ihrer Förderung bei der Hanns-Lilje-Stiftung. Frau Dr. Micha Strack für die unzähligen Diskussionen und hilfreichen Ideen zur Methodik und Datenauswertung. Den beteiligten Pfarrern für ihre Bereitschaft, eine so umfassende Analyse ihrer Gemeindearbeit zu akzeptieren und zu unterstützen. Den Gemeindegliedern, die sich die Zeit für die Befragung genommen und teilweise mit besonderem Engagement Fragebögen an Dritte weitergereicht haben. Für ihre je speziellen Beiträge Astrid, Christian, Christiane, Michael, Norbert, Susanne, Thomas, Uta und insbesondere meinen Eltern. Die Hanns-Lilje-Stiftung Hannover hat mit der Gewährung eines Stipendiums die notwendige finanzielle Basis zur Durchführung des Projektes gesichert. Mit einem großzügigen Druckkostenzuschuß haben zudem die Hanns-Lilje-Stiftung und die Ev.-luth. Landeskirche Hannovers die vorliegende Veröffentlichung ermöglicht. Auch für dieses Vertrauen herzlichen Dank.

# Inhaltsverzeichnis

<i>Geleitwort</i> .....	V
<i>Vorwort</i> .....	VI
<i>Inhaltsverzeichnis</i> .....	VII
1. Einleitung .....	1
2. Theorie- und Literaturübersicht .....	4
2.1 Begriffsbestimmung .....	4
2.2 Zum Beginn der Vertrauensforschung .....	5
2.3 Vertrauensforschung im Überblick .....	9
2.3.1 Die Wirkungen von Vertrauen .....	10
2.3.2 Die Suche nach Vertrauensdeterminanten .....	12
2.4 Die beziehungsanalytischen Vertrauenskonzeptionen .....	21
2.4.1 Kompetenz .....	25
2.4.2 Konsistenz .....	25
2.4.3 Ähnlichkeit .....	26
2.4.4 Empathie, Akzeptanz und ihre Derivate .....	28
2.4.5 Reputation .....	30
2.4.6 Exkurs: Die Perspektivität des Vorbildes .....	31
2.5 Vertrauensarten .....	33
2.5.1 Persönliches Vertrauen und Systemvertrauen .....	34
2.5.2 Die Theorie der sozialen Identität als Grundlage der Unterscheidung von personalem und transpersonalem Vertrauen .....	40
3. Entwicklung des Modells .....	45
3.1 Der zweidimensionale Vertrauensraum im Überblick .....	45
3.2 Vertrauen als Identitätsbalance .....	49
3.2.1 Identität als riskierte Ressource .....	49
3.2.2 Identität als fortwährende Aufgabe des Individuums und ihre Bedeutung im Interaktionsprozess .....	50
3.2.3 Modelle der Identität, Ableitung der Konstrukte Beziehungswunsch und Beziehungsrealität .....	53
3.3 Situation und Beziehungswunsch .....	57
3.4 Beziehungswunsch und Beziehungsrealität: der Weg-Ziel-Ansatz .....	58
3.5 Vertrauensintentionen und Vertrauenshandlungen .....	63
3.6 Die Konstitution des Vertrauens: Eine Zusammenfassung .....	64
4. Umsetzung des Modells auf das Forschungsfeld Kirchengemeinde .....	70
4.1 Die Rollen des Pfarrers .....	70
4.2 Zielkonflikte des Pfarrers .....	80
4.3 Problemsituationen und Beziehungswünsche an den Pfarrer .....	82
4.4 Das Pfarrer-Vertrauensraum-Modell als Untersuchungskonzept .....	84



5. Methodik .....	86
5.1 Ableitung empirisch prüfbarer Hypothesen .....	86
5.2 Wahl eines Untersuchungsansatzes.....	88
5.3 Planung und Durchführung der Interviewstudie .....	90
5.3.1 Entwicklung eines Interviewleitfadens .....	90
5.3.2 Durchführung und Stichprobenbeschreibung .....	92
5.4 Planung und Durchführung der Fragebogenstudien .....	93
5.4.1 Entwicklung eines Fragebogens.....	93
5.4.2 Auswertungsplanung.....	99
5.4.3 Durchführung und Stichprobenbeschreibung Studie 1 .....	101
5.4.4 Durchführung und Stichprobenbeschreibung Studie 2 .....	103
6. Ergebnisse .....	106
6.1 Ergebnisse der Interviewstudie .....	106
6.1.1 Vertrauensfördernde Eigenschaften von Pfarrern.....	106
6.1.2 Die Vor- und Nachteile des Pfarrers als Kumpel oder Glaubensmann.....	111
6.1.3 Das Vertrauen zum Pfarrer als Systemvertrauen und transpersonales Vertrauen und das vom Pfarrer gewünschte Bild über die eigene Person ....	112
6.2 Ergebnisse der Fragebogenstudien.....	115
6.2.1 Das Pfarrerbild zwischen Stereotyp und individueller Profilierung .....	115
6.2.2 Dimensionalität der Beziehungswünsche, Beziehungsrealität und Vertrauensintentionen: das Inhaltsmodell .....	119
6.2.3 Die Situationsabhängigkeit der Beziehungswünsche .....	133
6.2.4 Zur Beziehung von Vertrauensintentionen und Vertrauenshandlungen .....	140
6.2.5 Die Beziehung zwischen Beziehungsrealität und Vertrauensintentionen....	143
6.2.6 Die Weg-Ziel-Konzeption des Vertrauens: das Strukturmodell .....	146
6.2.7 Die unterschiedliche Vertrauenskonstitution in nahen und distanten Beziehungen .....	156
6.2.8 Der Pfarrer als Vorbild.....	172
7. Diskussion .....	179
7.1 Zur Dimensionalität des Vertrauens.....	179
7.1.1 Zur Bewährung des Inhaltsmodells.....	179
7.1.2 Diskussion des Inhaltsmodells .....	180
7.2 Zur Situation als Determinante des Beziehungswunsches.....	185
7.2.1 Zur Bewährung der Situation als Determinante des Beziehungswunsches .	185
7.2.2 Diskussion der Situation als Determinante des Beziehungswunsches.....	186
7.3 Zur Beziehung von Vertrauensintentionen und Vertrauenshandlungen .....	188
7.3.1 Bewährung der Beziehung von Vertrauensintentionen und Vertrauenshandlungen .....	188
7.3.2 Diskussion der Beziehung von Vertrauensintentionen und Vertrauenshandlungen.....	189

7.4 Zu den Weg-Ziel-Effekten der Vertrauensentwicklung.....	190
7.4.1 Bewährung des Strukturmodells .....	190
7.4.2 Diskussion der Ergebnisse zum Strukturmodell .....	191
7.5 Zu den Haupteffekten der Beziehungsrealität auf die Vertrauensentwicklung .	195
7.5.1 Ergebnisse zur Beziehungsrealität als Vertrauensprädiktor.....	195
7.5.2 Diskussion der Haupteffekte.....	196
7.6 Zur Vorbildwirkung des Pfarrers .....	197
7.7 Gesamtdiskussion des Vertrauensraum-Modells .....	198
7.7.1 Zur empirischen Überprüfung des Modells .....	198
7.7.2 Zur Verortung des Vertrauensraum-Modells innerhalb der Vertrauens- forschung .....	199
7.7.3 Das Vertrauensraum-Modell im Rahmen sozialpsychologischer Rollentheorie .....	202
7.7.4 Pastoraltheologische Überlegungen im Anschluß an das Modell.....	206
7.8 Ausblick .....	208
7.8.1 Die theologische Vertrauenstheorie von Thurneysen (1946).....	208
7.8.2 Anregungen für eine zukünftige Führungsforschung .....	210
7.8.3 Der polyvalente Rollenträger im Vertrauensraum-Modell .....	214
7.8.4 Forschungsstrategien im Interesse von Gemeindeleitung.....	216
7.8.5 Zum Verhältnis von Ethik und einer Verhaltenswissenschaft des Vertrauens.....	220
8. Zusammenfassung.....	228
9. Literaturverzeichnis.....	231
10. Anhang .....	250
10.1 Demographik der Stichproben von Studie 1 und 2 .....	250
10.1.1 Demographik von Studie 1.....	250
10.1.2 Demographik von Studie 2.....	251
10.1.3 Alters- und Geschlechtsverteilung je Kirchengemeinde.....	252
10.2 Skalen in den Fragenbogenstudien.....	253
10.2.1 Die Rating-Skalen und ihre Kodierung.....	253
10.2.2 Skala ‘Gesamtvertrauen’ .....	253
10.2.3 Skala ‘Einstellung zur Kirche’ .....	253
10.2.4 Skala ‘christliche Identität’ .....	254
10.2.5 Items und Statistiken für die Vertrauensintentionen.....	254
10.2.6 Items und Statistiken für die Beziehungswünsche und der Beziehungs- realität .....	255
10.3 Beziehungswunsch-Statistiken von 6 Teilgruppen getrennt nach Alter und Geschlecht.....	256

10.4 Deskriptive Analyse der Vertrauensdeterminanten in der pastoralen Beziehung .....	256
10.5 Ergebnisse der Faktorenanalysen .....	262
10.5.1 Anfängliche Eigenwerte und Kommunalitäten der Faktorenanalyse der vertrauensförderlichen Eigenschaftskategorien in der Interviewstudie .....	262
10.5.2 Anfängliche Eigenwerte und Kommunalitäten der ipsatierten Beziehungswünsche, Beziehungsrealität und Vertrauensintentionen in Studie 1 und 2.....	262
10.5.3 Anfängliche Eigenwerte und Kommunalitäten der Wertedimension (Studie 2) .....	263
10.5.4 Konfirmatorische Faktorenanalysen für die Beziehungsrealität und die Vertrauensintentionen .....	264
10.6 Pfarrer-Image und Vertrauen .....	265
10.6.1 Haupteffekte und Interaktionseffekte der Pfarrer-Images mit dem Beziehungswunsch für die Vorhersage des Gesamtvertrauens sowie Statistiken der Rohwerte Studie 1 .....	265
10.6.2 Haupteffekte und Interaktionseffekte der Pfarrer-Images mit dem Beziehungswunsch für die Vorhersage des Gesamtvertrauens sowie Statistiken der Rohwerte Studie 2 .....	269
10.7 Empathie, Ähnlichkeit, Reputation und Vertrauen .....	271
10.7.1 Die vermutete Empathie und ihre Korrelationen mit der Skala ‘Gesamtvertrauen’ .....	271
10.7.2 Haupteffekte und Interaktionseffekte für die Vorhersage des Gesamt- vertrauens aufgrund der vermuteten Empathie.....	272
10.7.3 Haupteffekte und Interaktionseffekte für die Vorhersage des Gesamt- vertrauens aufgrund der wahrgenommenen Ähnlichkeit .....	273
10.7.4 Haupteffekte und Interaktionseffekte für die Vorhersage des Gesamt- vertrauens aufgrund der Reputation .....	274
10.8 Fehlerwahrscheinlichkeit für Entscheidungen über Korrelationen aus Studie 1 und 2 .....	274
10.9 Glossar.....	275

## 1. Einleitung

Kaum ein Ausdruck ist im Alltag für die Kennzeichnung von Situationen und Beziehungen so allgegenwärtig und zugleich von so fundamentaler Bedeutung wie der Begriff des Vertrauens. Schon bei der Geburt vertraut die Mutter der Hebamme oder dem Arzt, daß sie nach den Maßstäben des medizinischen Wissens kompetent helfen. Und noch am Grab vertrauen die Angehörigen, daß der Pfarrer Worte findet, die das Leben des Verstorbenen als sinnvoll erfahrbar machen. Vertrauen ist für intime wie für distanzierte Beziehungen von zentraler Bedeutung. Es ist eine Vertrauensfrage, ob der Lebenspartner in Konfliktsituationen die gemeinsamen Interessen zu wahren weiß, aber auch, ob ein Politiker seine Aufgaben im Sinne des Wahlprogramms erfüllen wird. Vertrauen kann von konkreter oder eher abstrakter Natur sein. So können die morgendlichen Frühstücksbrötchen auf die Zuverlässigkeit des Bäckers, auf die Sicherheit der eigenen finanziellen Verhältnisse oder die Güte Gottes zurückgeführt werden. Für Luhmann (1968/1989) gilt daher, daß der Mensch nicht ohne Vertrauen leben kann. „Ohne jegliches Vertrauen könnte er morgens sein Bett nicht verlassen. ... Alles wäre möglich“ (S. 1).

Für das hier untersuchte Feld des Pfarramts wurde die grundlegende Bedeutung des Vertrauens seitens der Gemeindeglieder von Praktischen Theologen wiederholt betont. So heißt es bei Schleiermacher (1850): „Der Geistliche kann sein Amt nicht mit Erfolg verrichten ohne Vertrauen“ (S. 515). Nach Achelis (1911) „kann der Pastor seelsorgerlichen Einfluß nur dadurch gewinnen, daß er ein Mann des Vertrauens für die Gemeindeglieder wird“ (S. 7). Und schließlich gilt für Karle (1999): „Das Vertrauen der Menschen zu gewinnen und zu erhalten, ist die *conditio sine qua non* für den Pfarrerberuf“ (S. 5).

Gegenüber der alltäglichen Relevanz des Vertrauens erscheint die wissenschaftliche Arbeit über das Thema äußerst mager. Vor allem konzentrieren sich die verschiedenen Ansätze der Vertrauensforschung auf isolierte Aspekte des komplexen Phänomens, daß kaum von einem befriedigenden Erkenntnisstand über die Vertrauensgenese gesprochen werden kann. In einer ersten Forschungslinie der Psychologie wurde Vertrauen als Persönlichkeitseigenschaft untersucht. Dabei kommt jedoch nur die vertrauende Person ins Blickfeld. Diese vertraut anderen Personen, wenn ihre Sozialisation nach sozialisatorischen Maßstäben befriedigend verlaufen ist. Der Anteil der Beziehungsqualität, der auf die Eigenschaften der anderen Person oder auf das Zusammenwirken der beiden Interaktionspartner mit ihren jeweiligen Zielen zurückgeht, bleibt dabei ungeklärt. Weiterhin wurde Vertrauen mit Hilfe von experimentellen Spielen als Situationsvariable untersucht. Die Persönlichkeiten und individuellen Interessen der Spielpartner finden dabei keine Aufmerksamkeit. Die subjektive Repräsentation der objektiven Dilemmasituation und ihre Verträglichkeit mit der vermuteten Repräsentation beim Mitspieler bleiben außerhalb der Betrachtung. Schließlich wurden in eher anwendungsorientierten Studien vertrauensförderliche Eigenschaften von Experten in verschiedenen professionellen Praxisfeldern erhoben. Vertrauensprobleme werden hier bei den Experten gesucht. Inwieweit die wechselseitigen Erwartungen der Laien und Experten im einzelnen Fall zueinander passen, kann dabei nicht untersucht werden.

Nimmt man die beschriebenen Forschungstraditionen zusammen, dann erscheint Vertrauen als das Resultat von drei Bedingungen: Der Interaktionspartner, der Vertrauen vergibt, hat in der Vergangenheit nicht zuviele negative Erfahrungen mit anderen Personen gemacht. Die Situation ermöglicht vertrauensförderliche Interaktionen. Die Vertrauensperson verfügt über genügend intellektuelle Fähigkeiten und ist gewillt, den gestellten Ansprüchen gerecht zu werden. Ein wechselseitiges Zusammenwirken von Eigenschaften der Interaktionspartner und der Situation wird jedoch auch in einer solchen Zusammenschau nicht angenommen. Die in der Semantik des Begriffs des Vertrauens gegebene situative Dynamik der Interaktion zweier Persönlichkeiten ist in den vorwiegenden wissenschaftlichen Konzeptualisierungen kaum enthalten.

Zu den in grundlagenwissenschaftlicher Perspektive bislang kaum geklärten Problemen beim Verständnis allgemeingültiger Bedingungen und Mechanismen der Vertrauensgenese gehören die Fragen: Wie entsteht Vertrauen? Wann kommt es zu Vertrauensschädigungen? Bei welchen Beziehungsentwicklungen muß man wachsam sein? Welche vertrauentheoretischen Gesetze sollten in den Freiräumen der Beziehungsgestaltung berücksichtigt werden? Darüberhinaus wären in einer anwendungsorientierten Perspektive Vertrauensprobleme in verschiedenen professionellen Arbeitsfeldern zu klären. So entdecken professionelle Praktiker auch bei guten Absichten, daß sie mitunter Mißtrauen begegnen. Häufig liegen dabei Rollenkonflikte aufgrund unvereinbarer Ziele von Experten und Laien in der Interaktionssituation zugrunde. Das aus solchen Konflikten resultierende Mißtrauen kann als bedrohlich und ärgerlich empfunden werden und im Verbund mit Hilflosigkeit zu einer weiteren Beziehungsverschlechterung führen. Von seiten der Praxis wäre die Wissenschaft zu fragen, ob nicht mit einer systematischen Betrachtung von konfligierenden Berufsrollen Vertrauensprobleme besser verstehbar werden. Könnte nicht ein Modell entwickelt werden, mit dem Entscheidungen angesichts konfligierender Zielbestimmungen im professionellen Arbeitsfeld reflektiert vorgenommen werden können?

Um die aufgeworfenen Fragen bearbeiten zu können, muß der Fokus der Betrachtung auf die Beziehung selbst gelegt werden. Daher soll in dieser Arbeit Vertrauensforschung als Beziehungsanalyse betrieben werden. Mit diesem Begriff soll betont werden, daß es sich beim Vertrauen um eine soziale Einstellung handelt, die eine wechselseitige Wahrnehmung und Beurteilung der Interaktionspartner einschließt. Mein vertrauensvolles Bild vom anderen, das im weitesten Sinne beinhaltet, daß der andere meine Handlungs- oder Lebensziele unterstützt, ist mit einem Wagnis verbunden, das für den anderen einen verpflichtenden Charakter besitzt. Das vertrauensvolle Bild vom anderen wäre damit schon immer ein dem anderen kommuniziertes Bild. Ich stelle daher auch Vermutungen darüber an, wie der andere die Verantwortung, die ihm aus meinem Bild über ihn erwächst, wahrnimmt. Eine vertrauensvolle Einstellung gegenüber einer anderen Person beinhaltet damit eine wechselseitige Komponente, die über eine - nur in eine Richtung laufende - Objektbewertung hinausgeht. Vertrauen resultiert in dieser Perspektive aus der Vermutung, daß der andere meine Wünsche an die Beziehung korrekt bei sich repräsentiert, sich in angemessener Weise diesen Wünschen verpflichtet fühlt und sie in seine Beziehungsgestaltung integrieren kann. Die Annahme, daß der andere meine sozialen Erwartungen fortlaufend wahrnimmt und zu verstehen sucht, um sie in seinem Handeln respektieren zu können, ermöglicht nun

auch, die Situation als eine dynamische Komponente im Vertrauensprozess zu integrieren. So können auch anfänglich vertrauensvolle Beziehungen Schädigungen erleiden oder unbefriedigende sich zu vertrauensvollen Beziehungen entwickeln, wenn mit den Situationen die Wünsche an eine Beziehung wechseln. Eine Vertrauensschädigung könnte z.B. resultieren, wenn sich in einer veränderten Situation bei einem Interaktionspartner ein mit der bisherigen Zielbestimmung konfligierender Beziehungswunsch bildet, der aufgrund der bisherigen gegenläufigen Beziehungsentwicklung nicht ohne weiteres realisiert werden kann. Die Passung des aktuellen Beziehungswunsches mit der jeweiligen Beziehungsrealität wird damit als Grundlage einer vertrauensvollen Beziehung angesehen.

In dieser Arbeit wird daher zu klären sein: In welcher Weise ein beziehungsanalytischer Ansatz dazu beiträgt, ein Modell der Vertrauenskonstitution zu entwickeln, mit dem die aufgeworfenen Fragen beantwortet werden können. Es muß geprüft werden, mit welchem begrifflichen und methodischen Instrumentarium ein solcher Ansatz umgesetzt werden kann und welche Konsequenzen sich aus einer solchen Neuorientierung für die Praxis, insbesondere des Pfarramtes, und Nachbargebiete wie die Führungsforschung ergeben.

## 2. Theorie- und Literaturübersicht

### 2.1 Begriffsbestimmung

Vertrauensdefinitionen können ganz unterschiedlicher Art sein. Im folgenden werden drei Definitionen präsentiert, in denen einmal die strukturellen Elemente des Konstruktes Vertrauen benannt werden (Giffin, 1967), dann Vertrauen als Denkprozess in den Vordergrund gestellt wird (Rempel & Holmes, 1986), und schließlich notwendige Inhalte von Vertrauen betont werden (Mishra, 1996).

Die Vertrauensdefinition von Giffin (1967) nennt die notwendigen Strukturelemente des Konstruktes: „reliance upon the characteristics of an object, or the occurrence of an event, or the behavior of a person in order to achieve a desired but uncertain objective in a risky situation“ (p. 105). Für die Definition sind folgende Elemente wesentlich:

- Im Akt des Vertrauens wird von einem Gegenüber Gutes erwartet.
- Die Situation ist durch ein Risiko charakterisiert.
- Die Erwartung ist mit Unsicherheit verknüpft.

Sprachlich noch nicht ganz eindeutig, scheint hier Giffin (1967) zwischen zwei Aspekten des Risikobegriffs zu unterscheiden: der wahrgenommenen Wahrscheinlichkeit ungerechtfertigten Vertrauens und des Wertes der eingebrachten Ressource. Diese Unterscheidung, die bereits Deutsch (1960, p. 124) erwähnt, findet vor allem in Studien über das Vertrauen zu atomaren Anlagen besondere Beachtung (Flynn et al., 1992; Pijawka et al., 1991/92). Im Vergleich zu den folgenden Definitionen sind bei einer Vertrauensdefinition über die konstituierenden Elemente des Begriffs die Bereiche, auf die sich das Vertrauen erstreckt, noch offengelassen.

Im Bereich menschlicher Beziehungen tritt ein Aspekt in den Vordergrund, der Rempel und Holmes (1986) dazu veranlaßt, eine ganz andere Richtung bei der Definition von Vertrauen einzuschlagen: „Vertrauen ist jener Grad von Zuversicht, den wir beim Nachdenken über eine Beziehung empfinden“ (S. 34). Diese Definition geht davon aus, daß im Angesichte des Risikos Menschen Vertrauen nicht leichtfertig eingehen, sondern sich Gedanken machen, die darauf abzielen, die Vertrauenswürdigkeit des anderen Menschen einzuschätzen. Nimmt man diese Definition ernst, dann muß gefragt werden, wie Menschen dies tun. Welche Gedankengegenstände werden herangezogen, wenn Menschen über Beziehungen nachdenken? Dieser Aspekt findet in Kapitel 2.4 Beachtung und prägt insbesondere die empirischen Studien dieser Arbeit.

Die Definition von Mishra (1996) zielt auf die typischen Einstellungsinhalte des Vertrauens ab: „Trust is one party's willingness to be vulnerable to another party based on the belief that the latter party is (a) competent, (b) open, (c) concerned, and (d) reliable“ (p. 265). Die Erwartungen und Überzeugungen, die eine vertrauende Person vom Gegenüber hat, sind nicht beliebig, auch wenn über die Inhalte keine letztliche Einigkeit besteht (siehe Kap. 2.3.2.2). Ein weiteres Kennzeichen dieser Definition gegenüber den bisherigen liegt darin, daß der Wagnischarakter des Vertrauens im subjektiven Erleben des Vertrauenden benannt wird.

Insgesamt erweisen die verschiedenen Definitionsversuche, daß es sich beim Vertrauen um ein komplexes Phänomen handelt, daß nur schwer auf den Begriff gebracht

werden kann. Der Facettenreichtum des Vertrauens spiegelt sich auch in den unterschiedlichen Forschungsansätzen wieder, in denen ganz unterschiedliche Wege verfolgt wurden, Vertrauen zu erklären. Im folgenden Kapitel 2.2 soll zunächst auf den historischen Beginn der Vertrauensforschung hingewiesen werden und in Kapitel 2.3 dann ein nach untersuchten Variablen gegliederter Überblick über empirische Arbeiten gegeben werden.

## **2.2 Zum Beginn der Vertrauensforschung**

Der Beginn der empirischen Vertrauensforschung läßt sich auf das Jahr 1910 datieren: Karl Girgensohn (1875-1925), Professor für Systematische Theologie in Dorpat, läßt sich für ein Semester beurlauben, um bei Oswald Külpe, dem baltischen Landsmann und Begründer der Würzburger Schule, die experimentelle Methode zum Studium von Denkprozessen kennenzulernen. Sein Ziel ist die Erforschung des religiösen Erlebens auf streng empirischer Grundlage. Zurückgekehrt beginnt Girgensohn in Dorpat mit der auf Introspektion basierenden Methode der Würzburger Schule eigene „Experimente“ durchzuführen. Er wird damit Begründer der Dorpater Schule, einer neuen Richtung der Religionspsychologie (vgl. Wulff, 1997).

Unter anderem interessiert ihn bei seinen Forschungen das Verhältnis von zwischenmenschlichen Vertrauen und Gottvertrauen. Den theoretischen Hintergrund bildet die damalige Diskussion zum Wesen der Religion, in der Schleiermacher dem Gefühl, Hegel den Inhalten und Kant dem Willen die entscheidende Bedeutung zuschrieb (1921, S. 1). Für Girgensohn besteht das Problem darin, daß eine „historische“ Forschungsstrategie bislang nicht befriedigend klären konnte, in welcher Weise die drei Funktionen am religiösen Erleben beteiligt sind. Fortschritt läßt sich in seinem Urteil hier nur erreichen, „wenn es gelingt, eine auf experimentellen Tatsachen ruhende Religionspsychologie zu schaffen, die das Komplex durch Kenntnis seiner bisher unbekannten Details zerlegt und dadurch zu einer besseren, d.h. feineren und tieferblickenden Einsicht fortschreitet“ (S. 12). Vor diesem Hintergrund leitet Girgensohn unter der Annahme, daß Vertrauen und religiöses Erleben analoge Phänomene sind, zwei Hypothesen ab: (1) Vertrauen kann nie ohne ein gedankliches Objekt stattfinden, auf das es sich richtet (1921, S. 465). (2) Vertrauen ist dem religiösen Erlebnis darin analog, daß es Willenssache ist, andererseits aber auch mit dem Willensbegriff nicht erschöpfend beschrieben werden kann (S. 576). Innerhalb seiner religionspsychologischen Fragestellung erschien Girgensohn die Erforschung zwischenmenschlichen Vertrauens demnach eine notwendige Aufgabe.

Um „den Begriff des Vertrauens zu klären“ ging Girgensohn dabei wie folgt vor:

Ich ließ die Bb [Beobachter] sich in Gedanken Personen vorstellen, denen sie vertrauen, und verlangte eine Angabe der einzelnen Elemente und Beziehungen des Vertrauens an der Hand des konkreten Materials. Hierdurch hoffe ich eine umfassendere Darstellung der Beziehungen, die faktisch ein Vertrauensverhältnis begründen, erreicht zu haben, als sie bei anderen Autoren auf Grund allgemeiner abstrakter Erwägungen geboten wird. (1921, S. 32)



Mit dieser Introspektionsmethode wurde Girgensohn zum Vorreiter heutiger Phänomenanalysen des Vertrauens, wie sie ohne Bezug zu Girgensohn von Brückerhoff (1983), Flick (1989), Petermann et al. (1992), Schierwagen (1988) und Weber & Carter (1998) geleistet wurden. Die von Girgensohn in den Gesprächen verwendeten Fragen können unter Verwendung einer Klassifizierung von Brückerhoff (1983, S. 133) in drei Kategorien eingeteilt werden: (a) Offene Fragen: „Es gibt doch Leute, die Ihr volles Vertrauen besitzen? ... Können Sie sich auf einige, etwa vier sofort besinnen, ohne mir ihre Namen zu nennen?“ (S. 80); (b) Hypothesengeleitete Fragen: „Nun vergleichen Sie bitte Ihr Vertrauen zu den gewählten Menschen mit dem Gottvertrauen, und sagen Sie mir, was daran gleich und was verschieden ist“ (S. 480); Konfrontationsfragen: „Auch wenn man das Vertrauen zum besten Freunde mit dem Vertrauen auf die Geschicklichkeit des Chirurgen vergleicht?“ (S. 473). Mit 6 Männern und 6 Frauen im Alter von 20-37 Jahren führte Girgensohn entsprechende Gespräche durch. Die genau protokollierten Selbstbeobachtungsdaten zum Vertrauen wurden später in einem ausführlichen Forschungsbericht veröffentlicht (1921, S. 80-87.93-99.102-106.112-116.469-485).

Die Analyse der Protokolle führt Girgensohn zu dem Ergebnis, daß Vertrauen - und analog das religiöse Erlebnis - stets eines Objektes bzw. Inhalts bedarf (vgl. Hegel), sich aber zugleich durch eigenständige und von den Inhalten zu unterscheidende Ichfunktionen auszeichnet (vgl. Schleiermacher), die Girgensohn wie folgt zusammenfaßt:

Es erwies sich, daß bei allen Bbn [Beobachtern] Vertrauen im eigentlichen Sinne des Wortes stets auf zwei selbständige Momente zurückgeführt werden kann, die etwas ganz anderes sind als die komplizierten gedanklichen Voraussetzungen dafür, die nur als unentbehrliche Vorbedingungen für den Vollzug des Vertrauens in Betracht kommen: Vertrauen ist erstens ein Sichöffnen und Sicherschließen gegenüber dem Objekte des Vertrauens, und Vertrauen ist zweitens stets ein Sichanvertrauen an das Objekt des Vertrauens, gestützt auf die Zuversicht, das das Objekt des Vertrauens richtig handeln könne und werde. Dieser Grundcharakter des Vertrauens kann freilich leicht durch die im Alltag notwendig eintretende Mechanisierung und Intellektualisierung derjenigen Vertrauenshandlungen, die eine geringere Tragweite haben, verdunkelt werden. Wer etwa einem geschickten Zahnarzte oder der Ehrlichkeit eines Warenhauses vertraut, wird sich selten dessen bewußt werden, daß er auch hier immer noch irgendein Bedürfnis erschließt und sich und seine Interessen dem anderen Kontrahenten des Vertrauensverhältnisses anvertraut, da die Interessen, die auf dem Spiel stehen, geringfügig sind. Sobald man aber die Entscheidung von Leben und Tod oder die ganze materielle Existenz seines Vermögens in die Hände des anderen legt, oder auch sonst bei allen wirklich lebenswichtigen Entscheidungen tritt der Grundcharakter des Vertrauens wieder klar zutage. Gott gegenüber ist das Vertrauen im allgemeinen auch nichts anderes, nur daß die Erschließung des eigenen Ichs eine noch rückhaltlosere und umfassendere ist, als dem vertrauenswürdigsten Menschen gegenüber denkbar wäre, und daß die Hingabe des Sichanvertrauens entsprechend der größeren Macht und Beständigkeit des göttlichen Willens ebenfalls vorbehaltloser und intensiver ist. (1921, S. 465f)

Mit Blick auf Kants Primat des Willens und der damit verbundenen ethischen Fundierung des Religionsbegriffs vermitteln die Interviews Girgensohn die folgende Einsicht:

Überblickt man diese lange Reihe von Aussagen, die trotz aller individuellen Differenzen in der Hauptsache ganz erstaunlich identisch, ja sogar fast stereotyp sind, so geht aus ihnen ganz klar der sekundäre Charakter der Willenshandlung im Vertrauenserlebnis hervor. Der Willensakt gehört notwendig zum Vertrauen, denn wer vertraut, will damit eo ipso auch vertrauen, und das Vertrauen ist Quelle für die verschiedenartigsten Willenshandlungen. Allein die Willenshandlung ist der krönende Abschluß und nicht der Grund oder das Wesen des Vertrauens. Das Wesentliche ist eine vom Willensentschluß gänzlich unabhängige aktive Einstellung des Ichs, die dann den abschließenden Willensentschluß mit Notwendigkeit herbeiführt, so daß die Freiheit hier nur in einer Kontrolle, Nachprüfung, Billigung oder Mißbilligung der instinktiven Einstellung besteht. Einen größeren Spielraum der Willensfreiheit kann ich in den Aussagen nirgends bezeugt finden. (S. 576f)

Girgensohn zieht aus diesem Ergebnis die Schlußfolgerung, daß es ohne eine „vorangehende innere Nötigung“ keine „religiösen Willensentschlüsse“ gibt (S. 580): „Das Urgeheimnis der Religion liegt aber in etwas anderem, nämlich in einer ohne Bewußtsein der Freiheit sich vollziehende Einstellung des Ichs“ (S. 580), d.h. man kann nicht beschließen, religiös zu sein. Der Willensaspekt im Sinne Kants wird damit der vertrauensvollen Einstellung nachgeordnet.

Diese Beobachtung Girgensohns liegt letztlich auch heute noch als unhinterfragte Annahme allen Einstellungsmodellen der Vertrauensgenese zugrunde, insofern sie davon ausgehen, daß Einstellungen über Wohlwollen, Integrität und Kompetenz des Interaktionspartners das Vertrauen determinieren (vgl. Kap. 2.3.2.2). Insbesondere deckt sich die Position Girgensohns mit der Unterscheidung von Vertrauen und Vertrauenshandlung in den Vertrauensmodellen von Kee und Knox (1970) und Mayer, Davis und Schoorman (1995), die in Kapitel 3.5 eine eigene Erörterung finden wird. Dabei zeigt sich jedoch auch, daß Girgensohns „Beobachter“ den Risikocharakter der Vertrauenshandlung nicht beschreiben, der gerade von Mayer et al. (1995) als wesentliches Merkmal der Vertrauenshandlung thematisiert wird und für die Vertrauensdefinition von Giffin (1967) konstitutiv ist. Girgensohn fragt zwar nach Vertrauenshandlungen im Sinne eines Aktes oder Entschlusses (S. 83.478.484), die Versuchspersonen legen hier jedoch den Akzent anders: „Unter Ihrem Ausdruck ‘einen Akt des Vertrauens’ verstand ich etwas wie ein sehr starkes Gefühl, direkt eine geistige Handlung, während es sich bei mir hauptsächlich um ein ruhiges Erinnerungsbild oder Erinnerungsurteil handelte, etwas was sich unwillkürlich einstellte, ohne mir irgendeine geistige Anspannung zu kosten“ (S. 84). Eine andere Versuchsperson bestätigt den Entschlußcharakter des Vertrauens, glaubt aber nicht, „daß jedes Vertrauen durch solche Entschlüsse entsteht oder richtiger, daß diese Entschlüsse immer wieder zum Bewußtsein kommen müssen“ (S. 478). Am ehesten kommt der Risiko- und Wagnischarakter des Vertrauen noch in einer Charaktisierung des religiösen Vertrauens durch einen 31jährigen Historiker zum Ausdruck: Christliches Vertrauen sei ein „Sprung der Psyche in den Abgrund“ und ein „Salto mortale“.

Mitunter finden sich in den Introspektionen auch Anklänge an moderne Theorien. An die drei Stufen der Vertrauensentwicklung in Paarbeziehungen „predictability, dependability, faith“, (Rempel, Holmes & Zanna, 1985) erinnert z.B. die folgende Sequenz einer 35jährigen Frau:

Ich mache eigentlich drei Unterschiede. Ich kann ganz ehrlich und mit gutem Gewissen sagen, daß ich zu einem Vertrauen habe, indem ich meine, daß er durchaus zuverlässig ist. ... Einen Schritt weiter und eine Stufe höher ist für mich, wenn alle diese Voraussetzungen bestehen bleiben, wenn der Mensch aber, auf den sie sich beziehen, so zu mir steht, oder vielmehr ich so zu ihm stehe, daß, wenn der Fall eintritt, ich persönlich von ihm etwas fordern oder bitten könnte. ... Vertrauen aber im vollsten und tiefsten Sinne des Wortes läßt sich nicht trennen von Liebe und bedeutet dann ganz unendlich viel mehr. Es schließt auch in sich die Notwendigkeit, sich den anderen ganz hinzugeben mit seinem eigenen Ich, und zwar nicht nur die Möglichkeit, sondern vielmehr die innere Notwendigkeit. Es entspringt aus dem inneren Gefühle, daß alles beim anderen gut aufgehoben, sicher geborgen und behütet wird. Es kommt nie der Gedanke, daß irgend etwas von dem, was man sagen würde, nicht richtig verstanden werden könnte. Denn derjenige, zu dem ich ein solches Vertrauen habe, versteht nicht bloß, was ich sage, sondern ver-steht auch alles, was ich nicht sage. ... Das Vertrauen wird zum Glauben an den anderen Menschen und umfaßt dann auch eigentlich alles, was an Fähigkeiten zum Guten in mir ist. Es füllt schließlich mein Wesen so vollständig, daß nichts außerhalb dieses Empfindens mehr bleiben kann. (S. 93f)

Wiederholt fragt Girgensohn die Versuchspersonen, in welcher Weise sie das Vertrauen gegenüber einem Chirurgen, Zahnarzt oder Advokaten (1921, S. 103.104.471.473) vom persönlichen Vertrauen zu einer vertrauten Person unterscheiden würden. Die andere Qualität des Vertrauens zu solchen Experten wird Luhmann (1968/1989) dazu veranlassen, den Begriff des Systemvertrauens zu entwickeln. Auch die Versuchspersonen Girgensohns benennen teilweise schon Aspekte, die bei Luhmann oder Giddens (1995) für die Charakterisierung des Systemvertrauens wichtig werden (vgl. Kap. 2.5.1). Eine 20jährige Frau begründet das Vertrauen gegenüber einem Rechtsanwalt z.B. wie folgt: „Weil er geschickt ist und seine Sache versteht. Ich baue also auf seine Geschicklichkeit, und seine andere Denkweise ist sonst einerlei. Ich brauche ja sonst nicht mit ihm zu verkehren, und sein übriges Wesen kommt nicht in Betracht. Es ist ganz dasselbe wie beim Zahnarzt: er kann mir direkt unsympathisch sein, aber seine Zähne versteht er nun eben zu ziehen“ (S. 104). Und ein 23jähriger Mann weist auf das für Systemvertrauen charakteristische Sachwissen und die Kontrolle des Vertrauen durch dritte hin: „Ich vertraue dort, daß der Kerl was gelernt hat und mich nicht am falschen Ende aufschlitzt. ... Das ist nicht ein Vertrauen, sondern ein Zusammenfassen von Urteilen anderer. Hier handelt es sich mehr um den Ruf eines Arztes“ (S. 472).

Girgensohns früher Tod 1925 vereitelt eine Fortführung der Vertrauensforschung innerhalb der Religionspsychologie. Erst 1950 wird Erikson (1966, 1968) den Vertrauensbegriff in der Psychologie bleibend prominent machen und Deutsch (1958) mit einem moderneren Begriff vom Experiment einen „ersten“ (p. 265) Versuch unternehmen, das Phänomen des Vertrauens experimentell zu untersuchen. Wie sich das Bild der Vertrauensforschung 75 Jahre nach Girgensohn darstellt, soll nun im folgenden berichtet werden. Es wird dabei im Sinne Girgensohns zu fragen sein, ob es denn gelungen ist, das Komplexe durch Kenntnis seiner Details zu zerlegen und zu einer tieferblickenden Einsicht fortzuschreiten.

## 2.3 Vertrauensforschung im Überblick

Im folgenden soll versucht werden, einen groben Überblick über die Vertrauensforschung zu geben. Dabei stellt sich das Problem, daß infolge der Universalität und Komplexität des Phänomens bei jeder möglichen Gliederungsvariante jeweils bestimmte und möglicherweise auch wichtige Aspekte aus dem Blickfeld geraten. So bestände die Möglichkeit, die Forschungsaktivitäten nach Anwendungsbereichen (Markt, Organisation, Paarbeziehungen, pädagogische und therapeutische Beziehung etc.) oder nach Untersuchungsparadigmen (experimentelle Spiele, Feldstudien, Verlaufsstudien etc.) zu gliedern, wodurch allerdings zugrundeliegende theoretische Traditionen unerkannt bleiben und konvergierende empirische Befunde nicht als solche erkannt werden können. Wenn man dagegen die Forschungsansätze entsprechend ihrer theoretischen Herkunft ordnet, dann zeigt sich schnell, daß die meisten Untersuchungen einen theoretischen Bezug vermissen lassen. Der Bezug auf sozialpsychologische Theorien ist so sporadisch, daß eine Theorie kaum mehr als einmal zum Einsatz gekommen ist. Das hat zur Folge, daß die Fülle an Untersuchungen zum Thema Vertrauen nur schwer mit einer theoretischen Gliederung geordnet werden kann. So muß z.B. Koller (1992) in seinem Überblick über sozialpsychologische Ansätze der Vertrauensforschung unter anderem die theorieleeren Gliederungspunkte „Vertrauen in Paarbeziehungen“ und „Vertrauen als Persönlichkeitsdisposition“ einführen. Unter der Rubrik „Vertrauen in Paarbeziehungen“ behandelt Koller dann den Ansatz von Rempel, Holmes und Zanna (1985), für den in theoretischer Hinsicht Motivattributionen (extrinsische vs. intrinsische Motivation des Partners) zentral sind, um die von den Autoren vorgelegte Beschreibung von drei Vertrauensstufen mit eigenem Gewicht zur Geltung zu bringen. Der Gliederungspunkt „Vertrauen als Persönlichkeitsvariable“ ist schließlich nötig, weil neben Rotter (1967, 1980), der sich theoretisch auf seine soziale Lerntheorie bezieht, eine Reihe anderer Autoren vergleichbare Untersuchungen vorgenommen haben, ohne jedoch dem theoretischen Hintergrund von Rotter verpflichtet zu sein.

Eine weitere Möglichkeit der Gliederung besteht darin, einzelnen Forscherpersönlichkeiten eigenständige Gliederungspunkte einzuräumen (so z.B. Graeff, 1998; Schweer, 1996). Dies Verfahren kann den Vorteil bieten, daß auch komplexen Forschungsansätzen, in denen z.B. mehrere Theorien eine Rolle spielen, Rechnung getragen werden kann. Viele Einzeluntersuchungen können dann aber nicht berichtet werden, so daß wiederum andere Gliederungsprinzipien ergänzend hinzugezogen werden müssen. Dabei fällt jedoch eine Betrachtung der separat referierten Forscherpersönlichkeiten unter dem Blickwinkel der dann eingeführten theoretischen und methodologisch begründeten Gliederungsprinzipien leicht unter den Tisch.

Im folgenden sollen die Forschungsaktivitäten in Abhängigkeit von den untersuchten Variablen gegliedert werden. Zunächst einmal kann man unterscheiden, ob Vertrauen als abhängige (AV) oder unabhängige Variable (UV) untersucht wurde. In dem Fall, daß Vertrauen als abhängige Variable fungiert, sind drei Gruppen von Variablen mit ihrem Einfluß auf das Vertrauen zu unterscheiden: Vertrauen als Persönlichkeitsvariable, Vertrauen als Variable der Vertrauensperson und Vertrauen als Situationsvariable. Wird Vertrauen als unabhängige Variable untersucht, gilt das Forschungsinteresse den Wirkungen von Vertrauen. Die Forschungsaktivitäten lassen sich nun diesen Varia-

blengruppen zuordnen. Dieser methodologisch begründete Darstellungsweg bietet den Vorteil, daß die Untersuchungen sich weitgehend einer Variablengruppe zuordnen lassen und keine zusätzlichen Gliederungspunkte eingeführt werden müssen. Zur gleichen Zeit kann beurteilt werden, inwieweit Vertrauen überhaupt in der bisherigen Forschung in einem beziehungsanalytischen Sinne untersucht wurde. Die anderen Gliederungsprinzipien sind demgegenüber von sekundärem Interesse. Die Studien, etwa in den Anwendungsbereichen Markt und Organisation, können aufgrund der verwendeten Methodik zusammenbetrachtet und danach befragt werden, welche Erkenntnisgewinne über Vertrauen z.B. mit der Analyse von Experten-Images erzielt werden können. In Bezug auf die Untersuchungsparadigmen, die untersuchten Variablen und die theoretischen Ansätze läßt sich insgesamt eine Konvergenz beobachten: Variablen der Vertrauensperson werden häufig als Einstellungen konzipiert und mit Fragebögen erfaßt; Vertrauen als Persönlichkeitseigenschaft wird ebenfalls mit Fragebögen gemessen und vertrauensförderliche Situationsvariablen werden zumeist mit experimentellen Spielen untersucht. Die Theorien verhalten sich zu diesen Einteilungsprinzipien am sperrigsten. Im Falle der Attributionstheorie (z.B. Kramer, 1995) kann die Neigung zu mißtrauischen Attributionsmustern als Persönlichkeitsvariable aufgefaßt werden, zugleich lassen sich Situationen bestimmen, in denen solche mißtrauischen Attributionen besonders wahrscheinlich sind, und schließlich lassen sich die Inhalte der Attributionen (Wohlwollen vs. Mißgunst) als wichtige Variablen von Vertrauenspersonen verstehen. Bei manchen Studien ist die Einteilung daher nicht immer zweifelsfrei. Für einen ersten Überblick mag die hier vorgenommene Gliederung jedoch genügen. Auf theoretische Gesichtspunkte mancher Autoren wird in späteren Kapiteln dann auf dem Wege der eigenen Modellkonstruktion ausführlicher eingegangen.

Da es sich im folgenden nicht vollständig vermeiden läßt, die Aspekte einer Vertrauensbeziehung von Ego zu Alter in einer bestimmten Situation mit unterschiedlichen Begriffen zu beschreiben, sind terminologische Varianten, die in dieser Arbeit verwendet werden, zusammen mit den dominierenden Untersuchungsparadigmen in Tabelle 2.1 dargestellt.

Tabelle 2.1: Variablen im Basismodell der Dyade und deren Erfassung

<i>Variablen</i>	<i>alternative Benennungen</i>	<i>dominierende Paradigmen</i>
Ego	vertrauende Person; Handelnder; Person A	Fragebögen zur Erfassung von Persönlichkeitsmerkmalen
Alter	Vertrauensperson; (Interaktions-) Partner; Person B	Fragebögen zur Erfassung von Images (Person B in der Sicht von A)
Situation	Problemsituation	experimentelle Spiele

### 2.3.1 Die Wirkungen von Vertrauen

Die Wirkungen von Vertrauen stehen nicht im Zentrum des Interesses dieser Arbeit. Die folgenden Studien, die Vertrauen als UV untersuchten, können jedoch die Bedeutung von Vertrauen für eine Reihe weiterer Phänomene illustrieren. Mellinger (1956) zeigte, daß Mißtrauen offene Kommunikation verhindert und zu Fehleinschätzungen des Kommunikationspartners führt. Nach Bierhoff (1989) zeichnen sich Paar-

beziehungen mit Vertrauen durch bessere Kommunikation, mehr Übereinstimmung und geringeren Stress aus. In einer Längsschnittstudie finden Barefoot et al. (1998) einen positiven Zusammenhang von Vertrauen, gemessen mit Rotters *Interpersonal Trust Scale*, und Gesundheit und Wohlbefinden im Alter. In einer Studie von Friedlander (1970) führte vorheriges Vertrauen innerhalb einer Gruppe zu besseren Gruppenleistungen bei späteren Aufgaben. Heimovics (1984) fand, daß das Vertrauen in andere Gruppenmitglieder mit dem berichteten Einfluß auf die eigene Person korreliert, ebenso korreliert das Vertrauen, das eine Person in der Gruppe besitzt, mit dem zugeschriebenen Einfluß auf andere Gruppenmitglieder und der Gruppe als Ganzes. Fulk et al. (1985) zeigen, daß sich Vertrauen auf die Akzeptanz von Leistungsbewertungen positiv auswirkt. Van Lange et al. (1998) zeigen die Bedeutung von Vertrauen bei der Lösung sozialer Dilemmata. Die Entscheidung für öffentliche Verkehrsmittel bzw. eine gemeinschaftliche Fahrzeugnutzung beim Pendeln wurde nicht nur durch prosoziale Einstellungen determiniert, sondern auch vom Vertrauen in die Ehrlichkeit und Kooperationsbereitschaft anderer Menschen. Hwang und Burgers (1997) zeigen, daß Vertrauen Kooperation unterstützt, indem Angst und Gier reduziert werden. Brockner et al. (1997) fanden, daß Vertrauen insbesondere die Akzeptanz von Führungsentscheidungen erhöht, die negative Auswirkungen für Mitarbeiter haben. Zand (1972) fand, daß Vertrauen zu besseren Problemlöseleistungen in Managergruppen führt, indem Ziele besser geklärt, mehr Informationen ausgetauscht, in einem größeren Feld Lösungen gesucht und Lösungen verbindlicher umgesetzt werden. Deluga (1994, 1995) und Podsakoff et al. (1990) weisen einen positiven Zusammenhang von Vertrauen und Engagement in Organisationen (*Organizational Citizenship Behaviors*) nach. Schweer (1996) zeigt, daß Vertrauen von Lernenden zu Lehrenden zu einer positiver Wahrnehmung der Ausbildungssituation (z.B. Motivation und Einschätzung der Ausbildungseffektivität) führt. Moorman et al. (1993) zeigen, daß das Vertrauen in den Forscher die Nutzung von Marktforschungsergebnissen determiniert. Geyskens et al. (1998) finden mit einer Meta-Analyse, daß das Vertrauen zwischen Partnern im Bereich des Vertriebs zu Zufriedenheit und langfristigen Beziehungsorientierungen über die wirtschaftliche Effektivität der Beziehung hinaus beiträgt. Schließlich deuten Befunde von Oswald (1997) daraufhin, daß Vertrauen eine wichtige Funktion bei der Steuerung kognitiver Ressourcen besitzt, um die Kapazität der Informationsverarbeitung mit der Komplexität von Entscheidungssituationen zu vermitteln.

Gliedert man solche Wirkungen des Vertrauens nach zentralen Outcome-Variablen im Bereich Markt und Organisation, dann läßt sich unter Einbezug weiterer empirischer Studien die Übersicht in Tabelle 2.2 erstellen.

Tabelle 2.2: Empirisch nachgewiesene Wirkungen des Vertrauens im Bereich Markt und Organisation

<i>Outcome-Variable</i>	<i>Studien</i>
Qualität und Quantität des Informationsflusses	Butler, 1999; Mellinger, 1956; O'Reilly, 1978; O'Reilly & Roberts, 1974; Zand, 1972
Akzeptanz von Informationen und Einfluß (Feedback, Führungsentscheidungen, OE-Maßnahmen)	Brockner et al. 1997; Early, 1986; Fulk et al., 1985; Heimo-vics, 1984; Moorman et al., 1993; Scott, 1980; Tyler, 1989; Van den Bos, 1998; Zand, 1972
Kooperation/Verhandlungserfolg	Butler, 1999; Hwang & Burgers, 1997; Morgan & Hunt, 1994; Schurr & Ozanne, 1985; Wall, 1975
prosoziales Verhalten; Engagement innerhalb der Organisation	Deluga, 1994, 1995; Podsakoff, 1990; Robinson, 1996; Van Lange et al., 1998
Gruppenleistung	Boss, 1978; Dirks, 1999; Friedlander, 1970; Klimoski & Karol, 1976; Zand, 1972
Leistung (allgemein)	Dahlstrom & Nygaard, 1995; McAllister, 1995; Rich, 1997; Robinson, 1996; Smith & Barclay, 1997; Spreitzer & Mishra, 1999
Zufriedenheit	Butler et al., 1999; Driscoll, 1978; Geyskens et al., 1998; Rich, 1997; Smith & Barclay, 1997

Negative Wirkungen von Vertrauen wurden demgegenüber eher selten untersucht. Befunde der Verhandlungsforschung zeigen jedoch, daß naives Vertrauen gegenüber Verhandlungspartnern und die Tendenz, Gedanken von Interessengegnern zu ignorieren, häufig zu Mißerfolgen führen (Neale & Bazerman, 1992). Interessengegensätze werden durch Vertrauen nicht aufgehoben. Barnes (1981) empfiehlt daher für Verhandlungen ein „tastendes Vertrauen“, das in einer Integration von fürsorglichen und konfrontativen Verhalten eine situative Balance zwischen den Polen des uneingeschränkten Vertrauens und Mißtrauens sucht.

Mehr Aufmerksamkeit als die Wirkung von Vertrauen haben die Entstehungsbedingungen gefunden. Drei eigenständige Forschungstraditionen haben sich diesem Problem auf ganz unterschiedliche Weise genähert. Sie sollen im folgenden vorgestellt werden.

## 2.3.2 Die Suche nach Vertrauensdeterminanten

### 2.3.2.1 Vertrauen als Persönlichkeitsvariable

Vertrauen kann als eine Variable der Persönlichkeit, im Sinne einer Bereitschaft oder Fähigkeit zu vertrauen, konzipiert und untersucht werden. Erikson (1959, 1963, 1968) entwickelte als erster Autor in dieser Linie Vertrauen als ein Konstrukt innerhalb seines psychoanalytischen Modells der Identitätsentwicklung, demzufolge ein Mensch verschiedene Krisen durchlaufen muß, aus denen die gesunde Persönlichkeit mit einem erhöhten Gefühl der inneren Einheit hervorgeht. Als erste Krise betrachtet Erikson den Konflikt von Urvertrauen gegen Urmißtrauen. Für eine gesunde Persönlichkeitsentwicklung muß dabei das Gefühl des Urvertrauens überwiegen, „das eine allesdurchdringende Haltung sich selbst und der Welt gegenüber ist, die aus den Erfahrungen des ersten Lebensjahres her stammt. Unter ‘Vertrauen’ verstehe ich sowohl ein wesenhaftes

Zutrauen zu anderen als auch ein fundamentales Gefühl der eigenen Vertrauenswürdigkeit“ (1968, S. 97). In Bezug auf das Urvertrauen gilt das Hauptinteresse von Erikson den Faktoren der frühkindlichen Umwelt, die das Ausmaß des entwickelten Urvertrauens beeinflussen, und dem religiösen Verhalten des erwachsenen Menschen, in dem das Urvertrauen seinen bleibenden Ausdruck findet.

Das Vertrauen wird also zur Fähigkeit zu glauben - ein vitales Bedürfnis, für das der Mensch irgendeine institutionelle Bestätigung finden muß. Es scheint, daß die Religion die älteste und die dauerhafteste Institution ist, um der rituellen Wiederherstellung eines Vertrauensgefühls in der Form des Glaubens zu dienen. (1968, S. 107).

Zentral für Eriksons Verständnis des Vertrauens ist der Identitätsbegriff, mit dem er Vertrauen auch wie folgt definieren kann:

Es ist die erste und grundlegende Ganzheit, denn es scheint zu besagen, daß das Innen und Außen als ein zusammenhängendes Gutes erfahren werden kann. Das Urmißtrauen dagegen ist die Summe all jener diffusen Erlebnisse, die nicht irgendwie durch die Erfahrung der Integration erfolgreich ausgewogen werden können. (1968, S. 82)

Entwicklungsdeterminanten eines solchen Gefühls der Ich-Identität sind das Erleben einer Kontinuität der äußeren Versorgung und die einfühlende Befriedigung der individuellen Bedürfnisse des Kindes. Beim Erwachsenen zeigt sich schließlich die gelungene Identitätsentwicklung in der „Zuversicht des Individuums, daß der inneren Gleichheit und Kontinuität auch die Gleichheit und Kontinuität seines Wesens in den Augen anderer entspricht“ (1959, S. 106). In der Sexualität, engen Freundschaften und anderen Formen der Intimität zeigt sich das Vertrauen dann in der Fähigkeit, dem anderen ohne Furcht vor Ich-Verlust begegnen zu können (1963, S. 258).

Rotter (1967) ist ein weiterer bedeutender Autor in dieser Forschungslinie. Seine Konzeption von Vertrauen als ein meßbares Persönlichkeitskonstrukt kommt bereits in seiner Vertrauensdefinition zum Ausdruck: „Interpersonal trust is defined here as an expectancy held by an individual or a group that the word, promise, verbal or written statement of another individual or group can be relied upon“ (1967, p. 651). Rotter faßt Vertrauen im Rahmen seiner sozialen Lerntheorie als generalisierte Erwartung. Menschen machen unterschiedliche Erfahrungen mit der Einlösung von Versprechen und bilden daher auch unterschiedliche Erwartungen über die Gültigkeit von Zusagen, indem sie ihre Erwartungen über verschiedene Agenten hinweg generalisieren. Entsprechend gilt für Rotter „individuals would differ in a generalized expectancy that oral or written statements of other people can be relied upon“ (p. 653). Das so formulierte Persönlichkeitskonstrukt wird mit der *Interpersonal Trust Scale* gemessen. Untersuchungen mit dieser Skala (Rotter, 1980) zeigen, daß Individuen mit hohen Werten weniger lügen, stehlen und betrügen. Darüberhinaus sind sie glücklicher, haben weniger Stress und sind beliebter. Mielke (1991) gibt einen Überblick über weitere Forschungsarbeiten mit diesem Ansatz.

Neuere Ansätze, die Vertrauensdeterminanten bei der vertrauenden Person untersuchen, verwenden wiederum andere Theorien der Sozialpsychologie als Ausgangspunkte: Mikulincer (1998) untersuchte auf Grundlage der Bindungstheorie die Vertrauensentwicklung in Abhängigkeit von verschiedenen Bindungsstilen: Bindungssichere Personen empfanden gegenüber bindungsunsicheren Personen mehr Vertrauen zu ihren Partnern, zeigten eine höhere Zugänglichkeit von vertrauensförderlichen Gedächtnis-



inhalten und verwendeten konstruktivere Bewältigungsstrategien bei Vertrauensschädigungen. Homes und Rempel (1989) zeigten, daß sich persönlichkeitspezifische Interpretationsstile von negativen Eigenheiten des Partners auf die Vertrauensentwicklung auswirken. Zak et al. (1998) fanden, daß Personen aufgrund ihrer eigenen Vertrauenshandlungen im Sinne der Selbstwahrnehmungstheorie (Bem, 1972) auf die Vertrauenswürdigkeit ihrer Interaktionspartner schließen. Der diesbezügliche Effekt war sogar größer als der Effekt des Wissens über vertrauenswürdige Handlungen des Interaktionspartners. Auch Geschlechtsunterschiede wurden untersucht. Einheitliche Geschlechtseffekte bei der Vertrauensbereitschaft konnten sich dabei jedoch nicht nachweisen lassen (Bierhoff & Schreiber, 1983; Snijders, 1996; Steel, 1991; vgl. Petermann, 1992; Stack, 1978).

Im Zusammenhang mit Einstellungen, die gegenüber Persönlichkeitseigenschaften eine kurzlebigere Natur haben, wurde vor allem der Einfluß von religiösen Überzeugungen auf das Ausmaß des Vertrauens untersucht. Larzelere (1984) zeigte, daß Studenten von konservativ-christlichen Colleges ein geringeres Vertrauen gegenüber Menschen im allgemeinen (generalisiertes Vertrauen) haben als Studenten von säkularen Colleges, aber daß Studenten von christlichen Colleges demgegenüber ein höheres dyadisches Vertrauen haben - insbesondere in den Anfangsphasen von Bekanntschaften. Unter der Annahme, daß sich Glaubenssysteme differenzierend auf die Persönlichkeitsstruktur auswirken, zeigten TeVault et al. (1971), daß Mitglieder von konservativen Kirchen mit einer größeren Wahrscheinlichkeit ihre Autos abschlossen als Mitglieder liberaler Kirchen.

All den vorgestellten Ansätzen ist gemeinsam, daß das Vertrauen, das eine Person A in eine Person oder Personengruppe B hat, auf Grundlage von Eigenschaften der Person A erklärt wird. Im folgenden Abschnitt wird ein anderer Anteil des Vertrauens zwischen A und B erklärt. Die Frage lautet jetzt: Welche Eigenschaften der Person B tragen zum Vertrauen der Person A bei?

### 2.3.2.2 Variablen der Vertrauensperson

Am Anfang dieser Forschungstradition steht ein Review-Artikel von Giffin (1967), der Studien zur Glaubwürdigkeit von Kommunikatoren mit Blick auf eine Theorie des Vertrauens im Kommunikationsprozess zusammenfaßt. Giffin definiert Vertrauen als „reliance upon the characteristics of an object, or the occurrence of an event, or the behavior of a person in order to achieve a desired but uncertain objective in a risky situation“ (p. 105). Er leitet fünf Einstellungsdimensionen ab, mit denen die vertrauensrelevanten Eigenschaften eines Kommunikators charakterisiert werden können: *Expertness* bezieht sich auf die Wahrnehmung der Qualität der Informationen, über die der Kommunikator verfügt, seine Fähigkeit, die Gültigkeit seiner Urteile. *Reliability* bezieht sich auf die Wahrnehmung von Zuverlässigkeit, Berechenbarkeit und Konsistenz. *Intentions* bezieht sich auf die Wahrnehmung von Wohlwollen gegenüber dem Hörer. *Dynamism* bezieht sich auf die Wahrnehmung eines aktiven Kommunikationsverhaltens. *Personal attraction* bezieht sich auf die Sympathie, die der Hörer für den Kommunikator empfindet.

Dieses Verständnis von Vertrauen als Einstellung wird auch von anderen Autoren favorisiert (Gamson, 1968; Jones, 1996; Narowski, 1974; Plötner, 1995; Schweer, 1996). Teilweise wird das Vertrauenskonstrukt in direkter Übernahme von Konzepten der Einstellungsforschung formuliert (Narowski, 1974; Currall & Judge, 1995). In dieser Tradition wurden bis heute von verschiedenen Berufsgruppen die vertrauensrelevanten Dimensionen erhoben. Für Manager gibt es eine Reihe konkurrierender Angebote, welche Dimensionen es seien, z.B. Butler und Cantrell (1984), Butler (1991), Clark und Payne (1997), Gabarro (1988), Mayer et al. (1995), Mishra (1996), Neubauer (1990), Pearce (1974). Thom und Campbell (1997) erfaßten die Vertrauensdimensionen von Ärzten, Schweer (1996) von Lehrern, Selnes (1998) und Swan et al. (1988) von Verkäufern, Schweer (1997b) von Politikern. Die Tabellen 2.3 und 2.4 zeigen in einer Auswahl verschiedene in der Literatur vorgeschlagene Einstellungsdimensionen des Vertrauens. In den Studien von Tabelle 2.4 wurden die Dimensionen empirisch ermittelt. Die Studien in Tabelle 2.3 versuchen dagegen, Befunde der Literatur zu systematisieren. Die Dimensionen werden in Kapitel 2.4 noch eingehender betrachtet; dort wird auch ein eigener Systematisierungsversuch unternommen. Schließlich kann in der Einstellungskonzeption Vertrauen auch den Charakter von Stereotypen gegenüber Berufsgruppen annehmen (Rotter & Stein, 1971).

Tabelle 2.3: Einstellungsdimensionen des Vertrauens in einer Auswahl von Überblicksartikeln

Clark & Payne, 1997	Giffin, 1967	Mayer et al., 1995	Michell et al., 1998	Mishra, 1996	Neuberger, 1991
competence	expertness	ability	reliability	competent	Kompetenz
consistency	reliability	integrity	-	reliable	Vorhersag- barkeit
integrity			probity	open (honest)	
loyalty	intentions	benevolence	equity	concerned	Motivation
respect shown					
openness					
-	personal attraction	-	-	-	-
-	dynamism	-	-	-	-
-	-	-	satisfaction	-	-

Tabelle 2.4: Einstellungsdimensionen des Vertrauens in einer Auswahl empirischer Arbeiten

Butler & Cantrell, 1984*	Doney & Cannon, 1997	Moorman et al., 1993	Schweer, 1996	Swan et al., 1988
competence	expertise	expertise	Fachliche Kompetenz und Hilfe	competent
consistency	-	dependability timeliness	-	dependable
integrity	-	sincerity integrity	Aufrichtigkeit	honest
loyalty	-	- confidentiality	Persönl. Zuwendung Respekt	responsible
openness	-	-	Zugänglichkeit	-
-	likeability	congeniality tactfulness	-	likeable
-	similarity	collective orientation	-	-
-	power	-	-	-
-	-	willingness to reduce uncertainty	-	-

\*Butler 1991 ergänzt dieser Aufzählung um availability, discreetness, fairness, promise fulfilment, receptibility.

Aber nicht alle Untersuchungen, die sich für die Eigenschaften von Personen interessieren, denen vertraut wird, verwenden Einstellungsmessungen als Methode. So untersuchten z.B. Ellison und Firestone (1974) in einem experimentellen Design den Einfluß von Interviewstilen auf die Selbstöffnungsbereitschaft. Insgesamt bestand bei einem reflexiven Interviewstil, bei dem die interviewte Person die Richtung beeinflussen kann, eine größere Bereitschaft zur Selbstöffnung als bei einem Interviewstil, bei dem der Interviewer die Richtung kontrollierte. Rothmeier und Dixon (1980) untersuchten den Einfluß verschiedener gezielt variiertes Verhaltensweisen im Gespräch auf die Vertrauenswürdigkeit von Interviewern. Als vertrauensschädigend erwiesen sich z.B. mangelnder Blickkontakt und abrupte Themenwechsel. In einem weiteren experimentellen Design manipulierten Johnson und Noonan (1972) Äußerungen von Akzeptanz und reziproke Selbstöffnungen. Beide Faktoren förderten die Vertrauensentwicklung. Pilisuk und Skolnick (1968) untersuchten, welche Strategien beim Gefangenen-Dilemma-Spiel (siehe Kap. 2.3.2.3) zu wechselseitiger Kooperation führen. Dabei zeigt sich, daß sowohl eine „tit-for-tat“-Strategie, bei der nach einem ersten kooperativen Spielzug das Verhalten des Gegenübers mit dem gleichen Verhalten beantwortet wird, als auch eine versöhnliche Strategie, bei der, entsprechend dem Osgood Vorschlag, kleine, einseitige, wohlwollende Handlungen nach vorhergehender Ankündigung praktiziert werden, zu wachsender Kooperation führen. Strub und Priest (1976) fanden in einer Feldstudie, daß Marijuana-Benutzer untereinander Vertrauen schaffen, indem sie Identitätsbelege und soziale Referenzen in die Kommunikation einbringen. Schließlich können Persönlichkeitseigenschaften der Vertrauensperson die Vertrauensentwicklung beeinflussen: In einer Studie von Frost et al. (1978) zeichneten sich als vertrauenswürdig betrachtete Personen dadurch aus, daß sie zum einen interne Kontrollüberzeugungen besitzen und daher weniger externalen bzw. situationalen Einflüssen unterliegen und zum anderen ein geringes Bedürfnis haben, andere zu kon-

trollieren, woraus geschlossen werden kann, daß ihnen persönliche Vorteile als Motive weniger wichtig sind. Studien von Seligman et al. (1980) und Rempel et al. (1985) zeigen, daß das Erleben von Liebe und Vertrauen in Paarbeziehungen bestimmt wird von der Wahrnehmung intrinsischer Motive, die von äußeren Belohnungen unabhängig sind.

Insgesamt zeigt sich, daß eine Person, der man vertrauen kann, sich durch eine Reihe von Eigenschaften auszeichnet, die z.B. auf ihre Kompetenz, Uneigennützigkeit und ihr eindeutiges Wohlwollen schließen lassen. Diese Eigenschaften sind dabei kaum isoliert von den Interessen der vertrauenden Person zu betrachten und werden daher in Kapitel 2.4 einer weiteren Analyse unterzogen, um ihre Beteiligung bei der Vertrauenskonstitution zu erklären.

### *2.3.2.3 Vertrauen als Situationsvariable*

Situationsvariablen können die Entwicklung von Vertrauen fördern oder hemmen. Mit ihrer Untersuchung hat Deutsch (1958) begonnen. Seine zentrale Definition lautet:

The essential features of a situation confronting the individual with a choice to trust or not in the behavior of another person are ... : (i) the individual is confronted with an ambiguous path, a path that can lead either to an event perceived to be beneficial (Va+) or to an event perceived to be harmful (Va-); (ii) he perceives that the occurrence of Va+ or Va- is contingent upon the behavior of another person; and (iii) he perceives the strength of Va- to be greater than the strength of Va+. If he chooses to take an ambiguous path with such properties, I shall say that he makes a trusting choice; if he chooses not to take the path, he makes a distrustful choice. (1960, p. 124)

Das Gefangenen-Dilemma-Spiel besitzt die Eigenschaften einer solchen Situation. Es handelt sich dabei um ein Null-Summen-Spiel, in dem die Gewinne oder Verluste einer Person sowohl von der eigenen Wahl als auch von der Wahl des Partners abhängen. Eine mißtrauische Entscheidung zeichnet sich in diesem Spiel dadurch aus, daß bei einer mißtrauischen Entscheidung des Partners der Verlust am geringsten und bei einer vertrauensvollen Entscheidung des Partners der Gewinn am größten ist. Bei einer vertrauensvollen Entscheidung dagegen ist, wenn auch der Mitspieler vertrauensvoll entscheidet, der Gewinn am geringsten, wenn er jedoch mißtrauisch entscheidet, der Verlust am größten. Für Deutsch stellt sich nun die Frage, wann beide Spieler eine vertrauensvolle Entscheidung treffen, in der sie einem maximalen Verlust riskieren, aber einen gemeinsamen Gewinn erzielen können. In der experimentellen Spielsituation hat Deutsch (1958, 1960) die motivationale Orientierung der Spieler (kooperativ, individualistisch, konkurrierend) durch entsprechende Instruktionen über das Ziel des Spieles (maximaler gemeinsamer Gewinn, maximaler Gewinn für die eigene Person, maximale Differenz zur anderen Person) manipuliert. Durch die Instruktionen wurde dabei die erwartete Wahrscheinlichkeit von kooperativen Spielzügen des Mitspielers beeinflußt, die sich entsprechend auf den Prozentsatz von vertrauensvollen Entscheidungen auswirkte. Von Schülern Deutschs wurden weitere situationale Bedingungen der Spielsituation variiert. Loomis (1959) zeigt, daß vertrauensvolle Entscheidungen zunehmen, wenn die Spieler die Möglichkeit zur Kommunikation nutzten. Der Einfluß

unterschiedlicher Machtverhältnisse im Sinne einer Kontrolle über die Spielergebnisse des Partners wurde von Solomon (1960) untersucht. Er fand, daß die Versuchspersonen umso mehr vertrauen, je größer ihre Macht im Vergleich zum anderen Spieler ist. In einer Situation der Abhängigkeit tendieren die Spieler demnach zu mißtrauischem Verhalten, wohingegen sie eher vertrauen, wenn sie eine Kontrolle über die Gewinne des anderen ausüben können. Darüberhinaus zeigte sich, daß unter der Bedingung von Machtgleichheit - bei der die Spieler mit unkooperativem Verhalten einen maximalen Gewinnvorteil erzielen können - bedingtes kooperatives Verhalten Vertrauen fördert. Dabei beginnt eine Person mit einem kooperativen Spielzug, macht aber nachfolgende kooperative Spielzüge vom kooperativen Verhalten des anderen abhängig („tit-for-tat“-Strategie). Und schließlich berichtet Deutsch (1958) von seinem Schüler Farr, der zeigte, daß die Anwesenheit von unbeliebten dritten Personen die Vertrauensentwicklung fördert. Eine Vielzahl von weiteren Situationsvariablen mit ihrem Einfluß auf die Vertrauensentwicklung wurden seither untersucht: House und Wolf (1978) operationalisierten Vertrauen als die Bereitschaft sich interviewen zu lassen und fanden im Großen und Ganzen, daß Bewohner städtischer Wohngegenden weniger als Bewohner ländlicher Gegenden vertrauen. Im Einzelnen müssen die Ergebnisse jedoch differenziert werden. Beispielsweise korrelieren die Verweigerungsraten stärker mit der Kriminalitätsrate als mit der Bewohnerzahl und der Dichte und Heterogenität der Bevölkerung. Burt und Knez (1995) zeigen, daß sowohl Vertrauen wie Mißtrauen in einer Dyade durch den Klatsch Dritter verstärkt wird. Buskens (1998) zeigt darüberhinaus, daß das Vertrauen, das eine Person in eine andere hat, von ihrer Position in einem sozialen Netzwerk abhängt. So steigt z.B. das Vertrauen, das eine Person hat, mit der Zentralität ihrer Position im Netzwerk, gemessen als Anzahl von Verbindungen zu anderen Personen im Netzwerk. Oswald (1997) zeigte mit einem experimentellen Paradigma, daß mit der Komplexität von Entscheidungssituationen die Akzeptanz eines Beratungskonzeptes, einschließlich der Person des Beraters, zunimmt. Insbesondere stieg die Akzeptanz eines inadäquat einfachen Beratungskonzeptes bei hoher Komplexität, ohne allerdings die allgemeine Bevorzugung des differenzierten Beratungskonzeptes umzukehren. Schließlich sind Situationen, in der eine Person überwacht wird und bestraft werden kann, wenig geeignet, vertrauensvolle Schlußfolgerungen zu ziehen (McFillen, 1978; Kruglanski, 1970; Strickland, 1958; Strickland et al., 1976). Die attributionstheoretischen Ansätze lassen sich insgesamt als eine Variante der situativen Ansätze verstehen, insofern nach den situationalen Bedingungen vertrauensrelevanter Schlußfolgerungen gefragt wird (Jones & Davis, 1965; Fein & Hilton, 1994; Kelley, 1967, 1973; Kramer, 1994; Kruglanski, 1970; Strickland, 1958).

Vertrauensfördernde Situationsvariablen können auch in Form von komplexen kulturellen Mustern eingeführt werden. Die Institution der Privatbeichte stellt eine solche kulturell geformte Vertrauenssituation *par excellence* dar. Sie soll Linderung bei quälenden Schuldgefühlen bringen, und zwar gerade bei Angelegenheiten, die man sonst niemandem mitteilen kann. Wie aber läßt sich das Beichtgeheimnis sichern, wenn z.B. in Fällen von Mord die Justiz oder die Massenmedien zur Preisgabe des Geheimnisses auffordern? Wie kann das Beichtgeheimnis dem Beichtenden selbst gegenüber bewahrt werden, so daß der soziale Umgang von „Beichtvater“ und „Beichtkind“ von der Beichte unberührt bleibt? Überblickt man die Geschichte dieser Institution, dann lassen

sich eine Reihe von Mitteln zur Sicherung des Vertrauens in das Beichtgeheimnis zusammentragen: Die Absolutheit des Beichtgeheimnisses gilt auch vor der staatlichen Jurisdiktion, Übertretungen werden kirchenrechtlich mit Exkommunikation, lebenslänglicher Einsperrung in eine Klosterzelle und Amtsenthebung bestraft (Flor, 1953; Pertsch, 1738). Nach Pertsch (1738) sind sich Juristen und Theologen darüber einig, daß ein Beichtvater nichts verraten darf, „sollte er auch darüber sein Leben lassen“ (S. 598). Kommt durch irgendwelche Umstände der Inhalt einer Beichte als Beweismittel vor Gericht, dann darf dies einem Angeklagten nicht schaden (Pertsch, 1738, S. 600). Damit die temporäre Übernahme der Rollen des „Beichtvaters“ und „Beichtkindes“ keine negativen oder komplizierenden Auswirkungen auf die Beziehung der beiden Personen untereinander gewinnt, werden Maßnahmen zur Abtrennung dieses Verhältnisses vom sonstigen sozialen Umgang getroffen (Böhme, 1956; Harms, 1968; Ritter & Stählin, 1952): Das kirchliche Gewand des Pfarrers, der kultische Raum, die liturgische Sprache, der Wechsel der gesellschaftlichen Anrede des „Sie“ ins „Du“ oder „Ihr“ und der fehlende Handschlag schützen vor dem Mißverständnis, daß es sich um ein persönliches bzw. alltägliches Gespräch handelt. Die Beichte wird lehrmäßig zu „Gott“ bzw. „Christus“ gesprochen und nicht zum Pfarrer. Blickkontakt soll vermieden werden, indem „Beichtvater“ und „Beichtkind“ nebeneinander vor einem Kreuz oder dem Altar sitzen oder wie in der katholischen Kirche den Beichtstuhl benutzen. Der institutionelle Rahmen der Privatbeichte läßt sich damit als eine Vertrauenshilfe angesichts der sozialen und juristischen Risiken eines Schuldbekenntnisses verstehen, für den durch spezifische Situationsmerkmale die Besonderheit einer temporär begrenzten Beziehungsdefinition verdeutlicht wird.

#### *2.3.2.4 Vertrauensdeterminanten in Kombination*

Nimmt man diese Forschungssituation zur Kenntnis und versucht ein Gesamtmodell der Vertrauensentwicklung zu entwerfen, dann gibt es zwei Möglichkeiten. Zum einen können die Einflußfaktoren additiv verstanden werden. Das heisst, jede Variablenart hat für sich genommen einen getrennten Einfluß auf das Ausmaß des resultierenden Vertrauens (Bierhoff, 1992; Conviser, 1973; Kee & Knox, 1970; McKnight, Cummings & Chervany, 1998; Moorman et al., 1993; Schweer, 1997c). Ein solches additives Vertrauensmodell könnte dann in etwa der Abbildung 2.1 entsprechen.

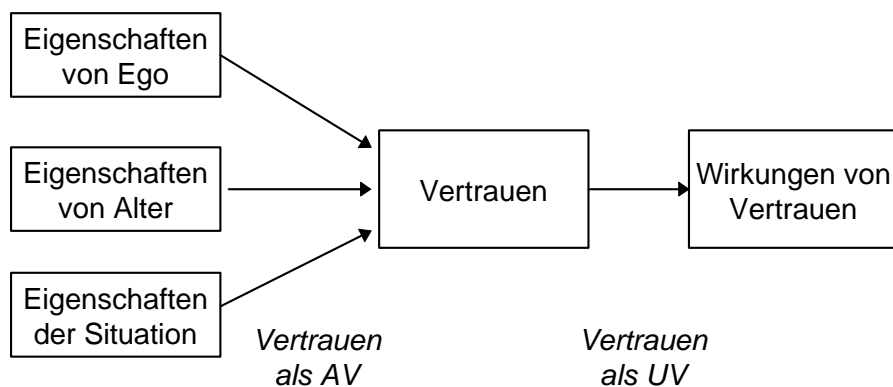


Abbildung 2.1: Das additive Vertrauensmodell

Eine zweite Möglichkeit besteht darin, ein Zusammenwirken der verschiedenen Variablen anzunehmen, z.B. daß eine bestimmte Situation für eine Person Vertrauen erleichtert und für eine andere erschwert, so daß der Effekt der Situation auf das Vertrauen erst unter Berücksichtigung der Person vorhergesagt werden kann. Und gerade für das Vertrauen zwischen zwei Personen wäre anzunehmen, daß die Passung der beiden Personen zueinander über das Ausmaß ihres Vertrauens entscheidet. So klar diese Argumentation auch erscheint, empirisch wurden Wechselwirkungen nur sehr selten untersucht.

Brann und Foddy (1988) konnten zeigen, daß „high trusters“ vs. „low trusters“, gemessen mit der *Interpersonal Trust Scale* (Rotter, 1967), in einem „Gemeingut-Dilemma“-Spiel unterschiedliches Nutzungsverhalten der gemeinsamen Ressource zeigten, deren Zustand den Spielern rückgemeldet wurde. Insgesamt wurde der individuelle Verbrauch am Zustand der gemeinsamen Ressource orientiert. Jedoch beeinflusste der Zustand der Ressource die „low trusters“ signifikant weniger als die „high trusters“, die vergleichsweise die Ressource bei einem guten Zustand mehr ausnutzten, bei einem schlechten Zustand ihre Nutzung hingegen stark einschränkten. Mit dem gleichen Paradigma konnten Parks und Hulbert (1995) zeigen, daß bei experimentell induzierter Angst (kooperatives Spielverhalten wird möglicherweise nicht belohnt) „high trusters“ kooperativer spielen als „low trusters“. Wurde keine Angst induziert, fanden sich keine Unterschiede zwischen beiden Gruppen. Parks et al. (1996) zeigten darüberhinaus, daß „low trusters“ auf den Hinweis, der Mitspieler plane, unkooperativ zu spielen, ihre Kooperation einschränkten, aber von dem Hinweis, der Mitspieler beabsichtige ein kooperatives Spielverhalten, unbeeinflusst blieben. „High trusters“ blieben dagegen von der kompetitiven Nachricht unbeeinflusst, reagierten jedoch auf die kooperative Nachricht mit vermehrter Kooperation.

Ellison & Firestone (1974) fanden einen Interaktionseffekt von Selbstwertgefühl und Status eines Interviewpartners bzw. seinem Interviewstil auf die Bereitschaft der Selbstöffnung. Personen mit einem niedrigen Selbstwertgefühl offenbarten Personen mit einem hohen Status oder einem reflexiven Interviewstil, bei dem die interviewte Person die Richtung kontrollieren kann, vergleichsweise mehr persönliche Informatio-

nen. Demgegenüber offenbarten Personen mit hohem Selbstwertgefühl vergleichsweise mehr Informationen gegenüber Personen mit gleichem Status oder mit einem Interviewstil, bei dem der Interviewer die Richtung kontrollierte.

Eine weitere Variante, bei der Variablen von beiden Personen berücksichtigt werden, ist die Verwendung von Ähnlichkeitsmaßen zur Vertrauensvorhersage. So geht die Vertrauens Theorie von Sitkin und Roth (1993) davon aus, daß die wahrgenommene Wertekongruenz von Mitarbeiter und Organisation eine zentrale Vertrauensbasis darstellt. Ebenso geht das Modell von Conviser (1973) davon aus, daß man aufgrund von Statusähnlichkeit auf gemeinsame Ziele schließen kann, die wiederum das Vertrauen fördern. Schließlich geht auch das Modell von Morgan und Hunt (1994) von einem vertrauensförderlichen Effekt von ähnlichen Werten im Relationship-Marketing aus. Auf die vertrauensdeterminierende Wirkung von Ähnlichkeit werde ich weiter unten noch genauer eingehen.

Schweer (1996, 1997c) versucht für Vertrauensbeziehungen im pädagogischen Feld den Gedanken einer Interaktion von impliziten Vertrauens Theorien von Lernenden und den wahrgenommenen Eigenschaften des Lehrenden umzusetzen. Als implizite Vertrauens Theorie bezeichnet Schwerer „die Gesamtheit der individuellen normativen Erwartungen an das Verhalten anderer Personen im Hinblick auf die Förderung einer positiven Vertrauensverhältnisses zueinander“ (1997c, S. 6). Vertrauen resultiert dann aus der Übereinstimmung von impliziter Vertrauens Theorie als Soll-Zustand und dem wahrgenommen Lehrerverhalten als Ist-Zustand. Für die pädagogische Beziehung findet Schwerer faktorenanalytisch fünf vertrauensfördernde Verhaltensdimensionen, auf denen sich Ist- und Soll-Zustände abbilden können: (a) Persönliche Zuwendung, (b) fachliche Kompetenz und Hilfe, (c) Respekt gegenüber dem Lernenden, (d) Zugänglichkeit, (e) Aufrichtigkeit. Für diese Verhaltensbereiche kann Schwerer dann zeigen, daß Schüler mit hohem Vertrauen zum Lehrer eine bessere Übereinstimmung des tatsächlichen Lehrerverhaltens mit ihren Erwartungen erleben als Schüler mit geringem Vertrauen (1997d, S. 148).

Die diesen Untersuchungen zugrundeliegende Einsicht, daß man Vertrauen nur verstehen bzw. sinnvoll vorhersagen kann, wenn man sowohl die normativen Erwartungen an eine Beziehung als auch die Wahrnehmung des Interaktionspartners in eine Analyse integriert, soll im folgenden ausgebaut werden. Ein erster Schritt in diese Richtung soll anhand einer Analyse der Vertrauensdimensionen zugrundeliegenden interpersonellen Kognitionen geleistet werden.

## **2.4 Die beziehungsanalytischen Vertrauenskognitionen**

In diesem Kapitel soll die Sozialperspektive als ein weiteres Konzept eingeführt werden. Mit Faßheber et al. (1990, S. 21) ist unter Sozialperspektive „die richtungsmäßige Komplexität der Wahrnehmung von sich selbst und anderen aus der Eigen- und der Fremdperspektive zu verstehen. Durch die Erhebung unterschiedlicher perspektivischer Kognitionen wird es möglich, Vergleiche des selbst wahrgenommenen Verhaltens mit den Vermutungen, wie andere einen selbst sehen und wie man selbst andere Menschen sieht, vorzunehmen.“ Im wesentlichen geht es nun zunächst einmal darum,



für die verschiedenen sozialperspektivischen Kognitionen eine Übereinkunft über ihre Benennung und Formalisierung zu vereinbaren. Die Tabelle 2.5 gibt in Anlehnung an Faßheber et al. (1990) und Kordowski (1999) eine Übersicht über die in dieser Arbeit verwendeten Kognitionen (vgl. zu anderen Notationsversuchen Heider, 1958; Higgins et al., 1992; Laing et al., 1966; Kenny, 1994). Die dargestellten Notationen symbolisieren die Vorstellungsinhalte einer Person A, die in Interaktion mit einer Person B steht.

Tabelle 2.5: Begriffliche Systematik sozialer Perspektiven

<i>Sozialperspektive</i>	<i>formale Schreibweise</i>	<i>Beispiel</i>
Selbstbild	A(A)	„So bin ich“ „So verhalte ich mich“
Idealselbstbild	A*(A)	„So möchte ich sein“ „So möchte ich mich verhalten“
Vermutetes Fremdbild	A(B(A))	„So urteilt Person B vermutlich über mich“
Fremdbild	A(B) [situativ: A(B’)]	„So habe ich Person B erlebt“
Idealfremdbild	A*(B)	„Ich wünschte, Person B verhielte sich so“
Vermutetes Gruppenfremdbild	A(G(B))	„So würden die anderen über Person B urteilen“

Die Systematik der Sozialperspektiven, die in Forschungsarbeiten zur interpersonellen Wahrnehmung entwickelt wurde, läßt sich zur Systematisierung der Überzeugungen verwenden, die als Ausgangsbasis für vertrauensrelevante Schlußfolgerungen dienen. Dabei sind die Kognitionen, die in einer Perspektive abgebildet werden, jedoch komplexerer Natur. So werden in Forschungen zur interpersonellen Wahrnehmung (z.B. Faßheber et al., 1990; Kenny, 1994; Laing et al., 1966) Persönlichkeitseigenschaften oder soziale Eigenschaften (fleißig, sympathisch, einflußreich) isoliert betrachtet. Dabei geht es um die Frage, wie die einzelnen Sozialperspektiven als Folge eines Einigungsprozesses über menschliche Entsprechungen zusammenhängen (Kenny, 1994; Levesque, 1997; Malloy et al., 1997). Beim Phänomen des Vertrauens wird jedoch der situative Kontext solcher Kognitionen entscheidend, weil hier handlungsorientiert der Wagnischarakter sozialer Situationen bewertet werden muß. Hier geht es nicht um eine Annäherung von differierenden sozialen Wahrnehmungen, sondern um eine Bewertung der Differenzen im Hinblick auf mögliche unerwünschte Nebenwirkungen sozialer Handlungen. Eine Eigenschaft wie fleißig muß dann im Kontext einer umfassenderen Identität der Person beurteilt werden.

Betrachtet man nun mit dieser Übersicht interaktionsrelevanter Kognitionen noch einmal die berichtete Literatur zum Vertrauen, dann wurde Vertrauen zumeist über die Perspektive A(B) erfaßt. Das gilt zum einen für Forschungen in der Tradition von Rotter (1967), die sich primär auf interindividuelle Unterschiede und historische Einflußfaktoren in Bezug auf die Perspektive A(B) interessieren. Vertrauen wird hier über die vermutete Zuverlässigkeit von Aussagen anderer Individuen definiert; das Selbstbild spielt konzeptionell keine Rolle. Zum anderen wird in der einstellungsorientierten Tradition von Giffin (1967) mit der Suche nach Vertrauensdimensionen die Perspektive A(B) direkt zum zentralen Forschungsgegenstand erhoben. Schließlich wird bei Forschungen, die sich auf situationale Einflüsse konzentrieren, das Beziehungsgeschehen überhaupt nicht untersucht. Ausnahmen von dieser Regel sind Studien, die den Einfluß von Ähnlichkeit auf Vertrauen untersuchen. So operationalisieren z.B. Morgan

und Hunt (1994) Werteähnlichkeit als Vertrauensprädiktor im Bereich des Relationship Marketing, indem sie die Differenz der Perspektiven  $A(A)$  und  $A(B)$  bilden.

Diese Forschungssituation läßt folgende Schlußfolgerungen zu:

- Vertrauen realisiert sich im wesentlichen über die Perspektive  $A(B)$ . Diese Perspektive läßt sich als Einstellung konzeptionalisieren und vertrauensrelevante Dimensionen lassen sich bestimmen. Die obige Literaturübersicht zeigt, daß über die Zahl und semantische Benennung der Dimensionen beim derzeitigen Forschungsstand keine Einigkeit besteht.
- Im Hinblick auf Werte und womöglich andere Inhalte reicht eine Betrachtung der Perspektive  $A(B)$  nicht aus. Hier scheint die Vertrauenswürdigkeit z.B. einer bestimmten Wertorientierung von Eigenschaften der Person A abzuhängen. Die Relation von  $A(A)$  und  $A(B)$  ist daher der ausschlaggebende Vertrauensindikator. Auf einer höheren Ebene kann jedoch wieder Ähnlichkeit als Eigenschaft von B erscheinen, so daß auch Ähnlichkeit als Einstellungsdimension gefaßt werden kann.

Im folgenden möchte ich versuchen, die verschiedenen Einstellungsdimensionen von Vertrauenspersonen auf die ihnen implizite Struktur sozialer Perspektivität zurückzuführen. Dieses Verfahren könnte ermöglichen, die in der Literatur vorfindlichen Vertrauensdimensionen zu systematisieren.

In der Tabelle 2.6 sind die verschiedenen denkbaren perspektivischen Relationen dargestellt, die für die Entwicklung von Vertrauen relevant werden können. Die in der linken Spalte beispielhaft aufgeführten Studien haben zumeist die entsprechende Vertrauensdimension als Imagekomponente beschrieben, ohne die perspektivische Relationen direkt zu operationalisieren. Lediglich für die wahrgenommene Ähnlichkeit wurden auch entsprechende Operationalisierungen vorgenommen. Im folgenden soll den Vertrauensdimensionen noch einmal vertieft nachgegangen werden.

Tabelle 2.6: Sozialperspektivische Rekonstruktion der Einstellungsdimensionen des Vertrauens

<i>Vertrauensdimension</i>	<i>Notation</i>	<i>Beispiel/Definition</i>
<i>zweigliedrige Kognitionen</i>		
<i>Kompetenz</i> , Expertise: Butler, 1991; Butler & Cantrell, 1984; Clark & Payne, 1997; Doney & Cannon, 1997; Giffin, 1967; Lagace et al., 1991; Mayer et al., 1995; Mayer & Davis, 1999; Mishra, 1996; Moorman et al., 1993; Pearce, 1974; Swan et al., 1985, 1988; Schweer, 1996 Prototypikalität: Hains et al., 1997 Gerechtigkeit: Butler, 1991	$A(B)-A^*(B)$	A: „B erledigt Aufgaben mit Perfektion“ A: „B repräsentiert das prototypische Gruppenmitglied“ A: „B orientiert sich an Prinzipien der Gerechtigkeit“
<i>Konsistenz</i> : Butler, 1991; Butler & Cantrell, 1984; Clark & Payne, 1997 Ehrlichkeit, Integrität: Butler, 1991; Butler, & Cantrell 1984; Clark & Payne, 1997; Lagace et al., 1991; Larzelere & Huston, 1980; Mayer et al., 1995; Mayer & Davis, 1999; Mishra, 1996; Moorman et al., 1993; Swan et al., 1985, 1988; Schweer, 1996 Zuverlässigkeit: Butler, 1991; Giffin, 1967; Mishra, 1996; Moorman et al., 1993; Swan et al., 1985, 1988 Verschwiegenheit: Butler, 1991	$A(B)-A(B')$	A: „B macht eine Sache so, wie er sie in der gleichen Situation sonst auch macht“ A: „B sagt eine Sache so, wie er sie wirklich denkt“ A: „B hält seine/ihre Versprechen“ A: „B erzählt anvertraute Dinge nicht weiter“
Wahrgenommene <i>Ähnlichkeit</i> : Doney & Cannon, 1997; Henthorne et al., 1992; McAllister, 1995; Morgan & Hunt, 1994; Sitkin & Roth, 1993; Snijders, 1996	$A(A)-A(B)$	A: „B verfolgt die gleichen Ziele, die ich auch verfolge“
Verstehen, vermutete <i>Empathie</i> : Butler, 1991; Long & Andrews, 1990; Moorman et al., 1993	$A(B(A))-A(A)$	A: „B versteht mich“
<i>Akzeptanz</i> , Wohlwollen, Loyalität, Interesse: Butler, 1991; Butler & Cantrell, 1984; Clark & Payne, 1997; Giffin, 1967; Larzelere & Huston, 1980; Mayer et al., 1995; Mayer & Davis, 1999; Mishra, 1996; Moorman et al., 1993; Morgan & Hunt, 1994; Neubauer, 1990; Pearce, 1974; Swan et al. 1985, 1988; Schweer, 1996	$A(B(A))-A(B)$	A: „B steht zu mir“
<i>dreigliedrige Kognitionen</i>		
Respekt: Clark & Payne, 1997; Neubauer, 1990; Ratajszczak, 1990; Schweer, 1996; Weber & Carter, 1998	$A(B(A))-A(A)$ und $A(B(A))-A(B) =$ Verstehen und Akzeptanz	A: „B berücksichtigt meine Sicht in seinen Handlungen“
Offenheit: Butler, 1991; Butler & Cantrell, 1984; Clark & Payne, 1997; Mishra, 1996; Morgan & Hunt, 1994	$A(B)-A(B')$ und $A(B)-A(B(A)) =$ Ehrlichkeit und Akzeptanz	A: „B teilt seine/ihre Gedanken mit mir“
Zugänglichkeit: Butler, 1991	$A(B(A))-A(B)$ und $A(B)-A(A) =$ Akzeptanz und örtliche Nähe	A: „B ist da, wenn man sie/ihn braucht“
<i>Reputation</i> : Coleman, 1990; Ganesan, 1994; Giffin, 1973; Luhmann, 1968/1989; McAllister, 1995; Michell et al., 1998	$A(B)-A(G(B))$ mit Bezug auf $A^*(B)$	A: „Die Leute loben seine Arbeit“

### 2.4.1 Kompetenz

Kompetenz wird über einen Vergleich von Fremdbild und Idealfremdbild geschlußfolgert. Im Idealfremdbild  $A^*(B)$  sind dabei die Leistungsstandards repräsentiert, auf die hin die Person B beurteilt wird (operationalisiert z.B. bei Nye & Forsyth, 1991). In Situationen, in denen es von besonderer Bedeutung ist, daß eine Führungsperson die Gruppe repräsentiert, kann das prototypische Gruppenmitglied als Standard fungieren (Hains et al., 1997). Mitunter können auch ethische Prinzipien als Leistungsstandards gelten (z.B. Gerechtigkeit).

Die Relevanz der Relation von  $A(B)$ - $A^*(B)$  in Bezug auf moralische Standards wird von Bromiley und Cummings (1995) gegenüber dem auf Werteähnlichkeit basierenden Vertrauensmodell von Sitkin und Roth (1993) betont. Sie weisen darauf hin, daß man unabhängig von Ähnlichkeit einem Priester mehr vertraut als einem Verbrecher. Die Kompetenzdimension läßt sich offensichtlich in bestimmten Situationen nicht zur gleichen Zeit mit der Dimension der Ähnlichkeit optimieren. Auf diesen Sachverhalt hat Max Weber bereits in Bezug auf den Kredit, den Quäker und Baptisten bei Andersgläubigen hatten, aufmerksam gemacht:

Der feste Preis, die absolute sachliche, jeden Durst nach Geld verschmähende, bedingungslos legale Geschäftsgebarung jedermann gegenüber ist es, deren Bewährtheit vor den Menschen die Quäker und Baptisten es zugeschrieben haben, daß gerade die Gottlosen bei ihnen und nicht ihresgleichen kauften, ihnen, nicht ihresgleichen ihr Geld in Verwahrung und in Kommandite anvertrauten und sie reich machten. (1991, S. 338)

Dieses Vertrauen ist nun aber nicht mehr persönlich, sondern beruht auf den Prinzipien, an denen sich die Gemeinschaftsmitglieder orientierten. Die Aufnahmeprüfungen bei den religiösen Gemeinschaften entsprechen hier bereits den Absicherungen des Systemvertrauens durch rechtliche Vorschriften, Berufsverbände etc. (Giddens, 1995, S. 111), auf das in Kapitel 2.5.1 ausführlich eingegangen wird.

### 2.4.2 Konsistenz

Für Luhmann (1968/1989) zeichnet sich Vertrauen durch die Erwartung aus, daß der andere im Sinne der Persönlichkeit handelt, die er als die seine dargestellt und sozial sichtbar gemacht hat. Im Falle der *Konsistenz* heißt dies, daß das aktuell wahrgenommene Verhalten von B - notiert als  $A(B')$  - als konsistent mit dem bisherigen Verhalten und der damit dargestellten Persönlichkeit interpretiert werden kann. Im Falle der *Ehrlichkeit* handelt es sich bei  $A(B')$  um eine aktuelle verbale Äußerung, die im Blick auf ihre Übereinstimmung mit der vermuteten tatsächlichen Kenntnisstand der Person B beurteilt wird. Dieser vermeintliche Kenntnisstand von B läßt sich dabei wiederum als eine Variante der sozial sichtbar gemachten Persönlichkeit  $A(B)$  verstehen. Bei der *Zuverlässigkeit* läßt sich die im Handeln  $A(B')$  realisierte Zusage  $A(B)$  als konsistente Relation betrachten. Schließlich ist die *Verschwiegenheit* wiederum ein spezieller - wenn auch bedeutsamer - Fall von Zuverlässigkeit, wobei die Verschwiegenheit  $A(B')$  die im Akt des Anvertrauens explizit oder implizit enthaltene Zusage der Vertraulichkeit realisiert.

### 2.4.3 Ähnlichkeit

Wahrgenommene Ähnlichkeit - vor allem in Bezug auf Werte - gilt als Vertrauensprädiktor. Der Informationsgehalt der Relation  $A(A)-A(B)$  liegt bei Werten darin, daß eine geringere Wahrscheinlichkeit von Zielkonflikten angenommen werden kann (Sitkin & Roth, 1993).

Die Bedeutung der Ähnlichkeit als Differenz von Selbstbild und Fremdbild wurde jedoch am umfassendsten in der Attraktions-Forschung untersucht. Ähnlichkeit zeigte sich dabei als einer der besten Prädiktoren für Attraktion (Simpson & Harris, 1994; Schneider, 1976). Eine nähere Analyse dieser Forschungsrichtung zeigt, daß es sich bei Attraktion weitgehend um ein Vertrauensphänomen handelt.

Dies läßt sich erweisen, wenn man fragt, warum Ähnlichkeit zu Attraktion führt. Nach Byrne und Clore (1970) ist die Ähnlichkeit von anderen belohnend, weil sie die eigene Weltsicht bestätigt. Im Hintergrund steht das Motiv des Menschen, die Welt als logisch, interpretierbar und vorhersagbar zu erleben. Dieses Motiv wird im Anschluß an White (1959) „effectance motive“ genannt. Wie dramatisch die Konsequenzen sein können, wenn die eigene Weltsicht massiv in Frage gestellt wird, illustrieren die Experimente von Garfinkel (1963). Wenn seine instruierten Personen die Umgangsregeln in verschiedenen Settings brachen - z.B. wenn sie eine Kundin in einem Geschäft konsequent als Verkäuferin ansprachen - , dann reagierten ihre Interaktionspartner mit Verzweiflung und aggressiven Ausbrüchen. Das Selbstvertrauen und das Vertrauen in die instruierte Person wurde stark geschädigt. Wenn also die Ähnlichkeit nach Byrne die Schlußfolgerung auf die Zuverlässigkeit der eigenen geordneten Weltsicht ermöglicht, dann ist eine Infragestellung dieser Weltsicht als das immanente Risiko der Beziehung gesetzt. Im Extremfall handelt es sich bei dieser Weltsicht um das eigene Selbstkonzept, das gerade für seine Konstituierung auf die Interaktion mit anderen angewiesen ist (Mead, 1934). Daher ist nach Giffin (1973) das Selbstkonzept von zentraler Bedeutung für Vertrauen, weil dieses in der Begegnung mit dem Gegenüber potentiell zur Disposition steht, d.h. möglicherweise bin ich nicht der, der ich sein soll. Die Attraktion in Folge von Ähnlichkeit kann als Vertrauen verstanden werden.

Solche Überlegungen sind zentral für den Vertrauensansatz von Sitkin und Roth (1993). Ihnen zufolge beinhaltet eine Werteinkongruenz „the threat of future violations of expectations“ (p. 371). Werden Werte der Kultur von B nicht geteilt, erscheint die Weltsicht von B suspekt. Er wird zum Außenseiter und zum Täter vom „Udenkbaren“. Mißtrauen ist die Folge. Hier wird besonders deutlich, daß die Werteübereinstimmung erst über die auf ihr basierenden vertrauensrelevanten Schlußfolgerungen ihre Wirkung entfaltet. Die größere Wahrscheinlichkeit von Erwartungs-enttäuschungen ist die zugrundeliegende Annahme bei den bereits beschriebenen Mechanismen.

Der zweite Erklärungsansatz der Ähnlichkeits-Attraktions-Beziehung geht davon aus, daß geschlußfolgerte Bewertungen den Zusammenhang vermitteln. Ich kann damit rechnen, daß der ähnliche andere mich positiv bewertet (Aronson & Worchel, 1966; Condon & Crano, 1988; bei Apfelbaum, 1974, p. 117 aus der Norm des „attakriere nicht eigene Leute“ heraus). Entdeckt der andere Differenzen, muß ich mit Verurteilungen rechnen. Es besteht die Gefahr, daß mein Selbstkonzept beschädigt wird (Giffin, 1973) oder die Kontinuität der Selbstidentität bzw. ontologische Sicherheit

verloren geht (Erikson, 1968; Giddens, 1995, S. 118). Der Bezug zum Selbstkonzept erklärt daher auch Befunde, die der Ähnlichkeits-Attraktions-Vorhersage widersprechen: stigmatisierten Personen möchte man beispielsweise nicht ähnlich sein (Novak & Lerner, 1968). Auch in diesem Erklärungsansatz ist das Risiko mitgesetzt. Bewertungen der eigenen Person können die eigene Identität in Frage stellen. Attraktion wurde in diesem Erklärungsansatz wiederum als ein Vertrauensphänomen verstanden.

Insgesamt ist daher mit einem stark positiven Zusammenhang von Vertrauen und Attraktion zu rechnen. Das zeigen die folgenden Untersuchungen: Bei Swan et al. (1988) - im Marketingbereich - ist *likeable* als Vertrauenskomponente aufgefaßt. Sie korreliert mit *overall trust* mit  $r = .67$  und mit den anderen Vertrauenskomponenten zwischen  $r = .36$  und  $r = .67$ . In einer Studie zur Therapeutenwahrnehmung von Corrigan und Schmidt (1983) korrelieren in verschiedenen Stichproben die beiden Faktoren *trustworthiness* und *attractiveness* der *Counselor Rating Form* mit  $r = .67$ ,  $r = .66$ ,  $r = .77$  und  $r = .90$ . Bei Bierhoff et al. 1983 korreliert Vertrauen vor Rollenspielen mit Mögen zu  $r = .42$ . Nach der 4. Phase des Rollenspiels erhöht sich die Korrelation auf  $r = .72$ .

Das Risiko der Verneinung meiner Identität ist nicht als Automatismus mit dem Ausmaß an Ähnlichkeit verbunden. So liegen z.B. Befunde vor, nach denen Differenzen als attraktiv erlebt werden können (Gromly, 1979; Russ et al., 1979; Snyder & Fromkin, 1980). Steht die Akzeptanz des anderen außer Frage, dann werden auch unähnliche Partner gewählt (Aronson & Worchel, 1966; Condon & Crano, 1988). Diese Wahl läßt sich möglicherweise damit erklären, daß in der Bejahung der Differenz der eigenen Identität besonders viel Spielraum ermöglicht wird. Ähnlichkeit fungiert hier als eine Informationsbasis auf deren Grundlage Akzeptanz geschlußfolgert werden kann. Im Vergleich zur Akzeptanz ist Ähnlichkeit daher nur mittelbar eine Vertrauenskognition.

Daß die Ähnlichkeitsdimension des Vertrauens mit der Kompetenzdimension konfligiert, wurde oben bereits erläutert. Ein weiterer Hinweis zur beschränkten Bedeutung von Ähnlichkeit in professionellen Beziehungen findet sich bei Atkinson und Schein (1986). Sie haben Studien über die Bedeutung von Ähnlichkeit für die therapeutische Beziehung referiert. Insgesamt kommen sie zu dem Urteil, daß Ähnlichkeit kaum eine Bedeutung für die therapeutische Beziehung hat. Im allgemeinen werden eher weibliche Therapeuten im mittlerem Alter bevorzugt.

Ergebnisse der Persuasionsforschung lassen sich auch im Hinblick auf den Zusammenhang von Ähnlichkeit und Vertrauen interpretieren, denn die Adaption fremder Informationen mit ihren verhaltensmäßigen Konsequenzen hat stets einen Wagnischarakter, der den Beteiligten bewußt ist. Stotland, Zander und Natsoulas (1961) konnten zeigen, daß ein ähnlicher Kommunikationspartner erfolgreicher beeinflusst. Brock (1965) zeigte, daß Ähnlichkeit einen größeren Einfluß auf den Persuasionserfolg als Expertise haben kann. Wohingegen Woodside und Davenport (1974) für eine Situation, in der die Beeinflussten problemlöseorientiert handeln mußten, einen größeren Einfluß der Expertise nachweisen konnten. Berscheid (1966) variierte die Dimensionen auf denen Ähnlichkeit oder Unähnlichkeit hergestellt wurde. Sie konnte belegen, daß Ähnlichkeit auf einer für das Kommunikationsthema relevanten Dimensionen größere Persuasionseffekte bewirkte als auf einer irrelevanten Dimension.

#### 2.4.4 Empathie, Akzeptanz und ihre Derivate

In den folgenden Vertrauensdimensionen wird jeweils die als Perspektivenübernahme bezeichnete Fähigkeit relevant, sich in andere Menschen hineinzusetzen. Die Bedeutung der Perspektivenübernahme für Vertrauen zeigen Weber und Carter (1998) mit Zitaten aus Tiefeninterviews. Die Aussagen der Interviewpartner legen ein Verständnis von Vertrauen nahe, das zur folgenden Definition führt: Vertrauen erweist sich „as an interactional orientation between self and other whose object is the relationship; this relationship is typified by one's belief that the other will take one's perspective into account when decision-making and will not act in ways to violate the moral standards of the relationship“ (p. 9). Die Vertrauensdimensionen dieses Abschnittes erläutern, wie eine solche Sicht von Beziehung zustande kommen kann.

Die Vertrauensdimension der *vermuteten Empathie* konstituiert sich über die Relation A(A)-A(B(A)): „Der andere sieht mich wie ich bin“. Diese Rekonstruktion unterscheidet sich von einer objektiven Bewertung der empathischen Fähigkeit (z.B. Cottrell & Dymond, 1949; Cronbach, 1955) über den Vergleich der Perspektiven A(B(A)) und B(A). Für die Vertrauenskognition der vermuteten Empathie wird jedoch die beschriebene egozentrische Bewertung dieser Fähigkeit beim anderen relevant. Da die Perspektiven A(A) und A(B(A)) in einem hohen Maß korreliert sind (Kenny & DePaulo, 1993; Shrauger & Schoeneman, 1979) wurde die Relation beider Perspektiven auch als „natürliche Egozentrizität“, „Projektion“ oder „intrapersonelle 'I-me'-Übereinstimmung“ bezeichnet (Deusinger, 1980; Faßheber et al., 1990). Für ein Vertrauensurteil ist jedoch nicht die Höhe und Erklärung des Zusammenhanges für sich genommen von Interesse, sondern die Differenz beider Perspektiven, die dem Gegenüber zur Last gelegt wird. Denn aus dieser Differenz resultiert die Gefährdung der Identität als mitgesetztes Risiko im Vertrauensakt, wenn man die Erkenntnis des Symbolischen Interaktionismus ernst nimmt, daß „self-identity is a synthesis of my looking at me with my view of others' view of me“ (Laing et al., 1966, p. 5). Das Gefühl, verstanden zu werden (vgl. Laing et al., 1966), bestätigt die intendierte Identität und somit auch das Vertrauen.

Die vermutete Empathie kann auch eine problematische Dimension werden, wenn z.B. eine Situation dazu führt, daß die Konsistenz der Selbstdarstellungen einer Person A in Frage gestellt ist. Dann ist das Impression Management (Goffman, 1959), als Technik sich verständlich zu machen, in seiner Funktion beeinträchtigt, so daß im Extrem eine fundamentale Differenz von A(A) und A(B(A)) folgt und Person A meint, im eigentlichen nicht mehr Gegenstand der Beziehung zu sein. In einem solchen Fall hilft die Akzeptanz durch Person B nicht mehr, weil selbige eben nicht der eigenen Identität gilt.

*Akzeptanz*, Wohlwollen, Loyalität und Interesse verstehe ich als Synonyme für die Relation von vermutetem Fremdbild und Fremdbild A(B(A))-A(B), d.h. der andere kann meine Person in ein positives Verhältnis zu der seinen stellen. Für die Wahrnehmung von Akzeptanz muß ich meine Person aus der Warte des anderen betrachten A(B(A)) und ins Verhältnis zu den wahrgenommenen Eigenschaften dieser Person setzen A(B), die im Hinblick auf meine Eigenschaften in der Sicht des anderen relevant werden. In Forschungsarbeiten zur interpersonellen Wahrnehmung wird die Überein-

stimmung der Perspektiven  $A(B(A))$  und  $A(B)$  als wahrgenommene Reziprozität bezeichnet („ich mag ihn, also mag er mich auch“, Faßheber et al., 1990). Für Vertrauensurteile ist jedoch wiederum die Differenz beider Perspektiven im Verbund mit der Frage relevant, welche Bedeutung eine Differenz für das beiderseitige Selbstverständnis hat, d.h. der situative Kontext der Differenz ist für die Bewertung der Risikohaftigkeit ausschlaggebend. Die Relation  $A(B(A))-A(B)$  könnte demgegenüber jedoch auch als eine Operationalisierungsvariante der wahrgenommenen Ähnlichkeit interpretiert werden: Wenn Ego davon ausgehen kann, daß sein Fremdbild  $A(B)$  mit dem Selbstbild von Alter  $B(B)$  übereinstimmt, dann hat Ego unter der Bedingung  $A(B(A)) = A(B)$  zur Vermutung Anlaß, daß Alter glaubt, Ego ähnlich zu sein. Ego könnte dann auf den Effekt der wahrgenommenen Ähnlichkeit bei Alter vertrauen. Ein solches Verständnis der Relation  $A(B(A))-A(B)$  ist jedoch aus zwei Gründen unzureichend: Die Relation würde zum einen nur redundante Information repräsentieren, wenn Verstehen  $A(A) = A(B(A))$  und wahrgenommene Ähnlichkeit  $A(A) = A(B)$  gegeben sind. Und zum anderen wäre nicht bedacht, daß Differenzen potentiell in jeder Beziehung vorhanden sind und als solche reflektiert werden müssen. Der Begriff der Akzeptanz erhält seinen vollen Sinn erst, wenn es um die Akzeptanz des Fremden im anderen geht. Mit der Relation der Akzeptanz wird damit auch den Wagnischarakter des Vertrauens besonders deutlich herausgestellt.

Die Dimension des *Respektes* läßt sich als triadische Struktur verstehen. Damit der andere z.B. meine Erfahrungen respektieren kann, muß er sie richtig repräsentiert haben, so daß  $A(A)$  und  $A(B(A))$  einander entsprechen. Darüberhinaus muß sein richtiges Verständnis in seinen Handlungen in einer positiven Weise erkennbar werden. Im Falle von Rücksichtnahme zeigt sich dies in einer Akzeptanz der entsprechenden Erfahrungen von A. Demnach können manche Vertrauensdimensionen als Kombinationen von zweigliedrigen Kognitionen betrachtet werden. Die dreigliedrigen Relationen können jedoch logisch nicht als eigenständige bzw. unabhängige Vertrauensdimensionen betrachtet werden, weil z.B. aus Ehrlichkeit und Akzeptanz zwangsläufig *Offenheit* folgen muß.

*Geborgenheit und Hilfe vs. Paranoia.* Eine Reihe von Vertrauensphänomenen wie das Gefühl von Geborgenheit und Hilfe oder paranoides Mißtrauen lassen sich als komplexes Zusammenwirken verschiedener perspektivischer Vertrauensrelationen begreifen. Für das Gefühl von Hilfe und Geborgenheit möchte ich dies anhand einer Predigt von Joachim Christian Grot aus dem Jahr 1784 illustrieren. Anläßlich eines tragischen Trauerfalls predigt Grot zum Thema „Das Vertrauen auf Gott als das sicherste Mittel wider ängstliche Sorgen“. Grot stellt die Frage, „worauf sich das Vertrauen auf Gott gründet“ und antwortet: „Darauf, daß wir in Gott einen Vater haben, der: a) Alle unsere Angelegenheiten kennt [ $A(A)-A(B(A))$ ]. b) Dem es nicht an Mitteln fehlet, auch in dieser Rücksicht unsere Wünsche zu erfüllen [ $A(B)-A^*(B)$ ]. c) Der unsere Bedürfnisse gerne befriedigen und eben so gerne helfen will [ $A(B)-A(B(A))$ ]“ (Grot, 1784, S. 7f).

Der erste Grund läßt sich als die Relation der Empathie begreifen: Der Vertrauende denkt, daß Gott die „Bedürfnisse, Übeln und Gefahren“ des Vertrauenden kennt, wie dieser sie konkret erlebt. Für die Konstitution des Vertrauens ist diese Perspektive gerade deswegen bedeutsam, weil die Kompetenz und der gute Wille des anderen ihr Ziel



nicht erreichen, wenn der andere die Situation des Vertrauenden nicht korrekt bei sich repräsentiert. In Kombination mit den Relationen der Kompetenz und der Akzeptanz kann hier ein Gefühl helfender Zuwendung resultieren, das vielleicht im Begriff der Geborgenheit zum Ausdruck kommt.

Die Arbeiten von Kramer (1994, 1995, 1996) untersuchen Formen von „Paranoia“ in professionellen Beziehungen in Abhängigkeit von der Situation der Befragten (z.B. kürzlicher Eintritt in die Organisation). Sowohl situative wie dispositionelle Bedingungen können dazu führen, in einem inadäquaten Ausmaß die mögliche Sicht der anderen Organisationsmitglieder über die eigene Person zu reflektieren. Indem, anders als z.B. bei Grotts gnädigen Gott, die anderen als feindselig (d.h. ohne Akzeptanz der eigenen Person) und zugleich als mächtig (z.B. mehr Wissen über die Organisation) gedacht werden, resultiert aus derselben Perspektivität ein Mißtrauen, das zum Verlassen der Organisation führen kann.

Die Perspektivendifferenz  $A(A)-A(B(A))$  reicht demnach nicht für eine Vertrauensdiagnose aus. Es bedarf zur gleichen Zeit eines Wissens darüber, ob die andere Person der eignen positiv oder negativ gegenüber steht. Ist mit Ablehnung vom anderen zu rechnen, dann müßte die Ähnlichkeit von  $A(A)-A(B(A))$  mit Argwohn und Mißtrauen einhergehen. Im Fall eines wohlwollenden Gegenübers resultiert aus dem Gefühl verstanden zu werden, das Gefühl der Geborgenheit. Bei Berücksichtigung der Kompetenzrelation kann die vertrauende Person Hilfe oder Schädigung antizipieren.

#### **2.4.5 Reputation**

Der Begriff der Reputation kennzeichnet die Relation  $A(B)-A(G(B))$ . Ihr kommt eine Sonderrolle zu, da sich aus ihr keine qualitativ neue Information gewinnen läßt, wie bei den anderen Perspektivenkombinationen. Sie dient vor allem der Validierung der eigenen Wahrnehmung. Sie gewinnt eine besondere Bedeutung bei unpersönlicheren Formen des Vertrauens, bei denen die eigene Erfahrungsbasis für vertrauensrelevante Schlußfolgerungen zu klein ist (siehe Kap. 2.5.1). So weist Luhmann (1968/1989) darauf hin, daß beim Systemvertrauen auch andere vertrauen und daß diese Gemeinsamkeit des Vertrauens bewußt wird (S. 77).

Vertrauen ist überhaupt nur möglich, wo Wahrheit möglich ist, wo Menschen sich mit Verbindlichkeit für Dritte über ein Selbes verständigen können. Wahrheit erleichtert diese Verständigung und damit die Reduktion der Komplexität durch die Unterstellung, daß auch Dritte diese Auffassung für richtig halten würden. (S. 56)

Diesen Sachverhalt betont auch Giddens (1995, S. 111), indem er auf die Bedeutung von Berufsverbänden für das Systemvertrauen gegenüber Experten hinweist, die die Vertrauenswürdigkeit der Verbandsmitglieder quasi stellvertretend für die Laien kontrollieren. Die Bedeutung institutioneller Zeugnisse und Reputationen wird auch von Meyerson, Weick und Kramer (1996) in ihren Überlegungen zu Vertrauen in temporären Systemen betont, das sie ganz im Sinne von Giddens Systemvertrauen konzeptionalisieren. Denn nicht den Individuen wird in temporären Systemen vertraut, sondern den Rollen, die auf effektiven Prinzipien beruhen. Auch McCall und Simmons (1966) gehen davon aus, daß eine Vielzahl unserer Beziehungen durch Reputation vermittelt

werden. Reputationen bezeugen die Identität des anderen und prägen unser Bild von ihm. „We hear anecdotes, epithets, and characterizations of people from third parties, and through them we form impressions of these people without ever having met them“ (p. 118).

Empirisch kann der Einfluß Dritter über den Vergleich von Netzwerkstrukturen untersucht werden (Burt & Knez, 1995; Buskens, 1998). Die Bedeutung von Klatsch für die Vertrauensgenese von Beziehungen in einem öffentlichen Kontext fassen Burt und Knez (1996) wie folgt zusammen:

Ego chooses whether to trust alter, but the choice menu is created by the gossip of interested third parties, which is contingent on ego's existing relationship with alter. Where ego has reason to suspect alter, indirect connections through third parties convey stories that corroborate the suspicion, making ego certain that he or she should distrust alter. Where ego has a strong relation with alter, indirect connection convey stories that corroborate the strong tie, making ego certain that he or she can trust alter. (p. 83)

Demnach ist die repräsentierte Sicht anderer nicht unabhängig von der eigenen, so daß Klatsch tendenziell bestehendes Vertrauen oder Mißtrauen bestärkt.

Über diesen Verzerrungseffekt hinaus enthält jedoch Klatsch als Reputation immer auch Informationen, die über die eigene Sicht hinausgehen, so daß etwa auch bestehendes Vertrauen durch die Sicht Dritter zerstört oder unzureichendes gestärkt werden kann (Ganesan, 1994; Michell et al., 1998). Die Studie von Ganesan (1994) zu Käufer-Verkäufer-Beziehungen enthält sogar einen Hinweis auf die größere Relevanz der Reputation in unpersönlichen Beziehungen: Sie hängt signifikant mit der Glaubwürdigkeit des Verkäufers zusammen, nicht jedoch mit der wahrgenommenen Zuwendung, die eher Aspekte einer persönlichen Beziehung berührt.

#### **2.4.6 Exkurs: Die Perspektivität des Vorbildes**

Wie die Führung impliziert das Vorbild eine Einflußnahme auf das Gegenüber. Jedoch gibt es einige Unterschiede zwischen Führer und Vorbild. Führen und Geführtwerden impliziert ein gegenseitiges Verhältnis. Eine Person, die jemandes Vorbild ist, braucht jedoch nicht zu wissen und zu wollen, daß sie Vorbild ist (Scheler, 1933, S. 153). Die Vorbildlichkeit funktioniert unabhängig von der realen Gegenwart des Vorbildes: auch eine Phantasiefigur kann zum Vorbild werden (Duck, 1995).

Im Gegensatz zur Führung ist für Scheler (1933) Vorbild stets ein Wertbegriff: Jeder achtet sein Vorbild als das Gute, Vollkommene, Seinsollende. „Führer fordern Handeln, Leisten, Verhalten. Das Vorbild fordert ein Sein, eine Gestalt der Seele“ (S. 158). Das Vorbild stellt das Ideal als Modell dar. Scheler charakterisiert die „Vorbildmodelle“ als gebildet aus der Vorstellung von empirischen Personen und grundlegenden Werten und Idealen.

Das Vorbild ist die stets personal geformte Wertgestalt, die einem Einzelnen oder einer Gruppe vor der Seele also schwebt, daß diese Seele in diese Gestalt hineinwächst, sich in sie hineinbildet; daß sie ihr Sein, Leben, Wirken heimlich oder bewußt daran mißt, sich selbst bejaht, lobt oder verneint, tadelt, je nachdem sie sich damit übereinstimmend oder ihm widerstreitend findet. (S. 162)

Dabei geht Scheler davon aus, daß Wertesysteme immer auf personale Vorbilder, auf Wertgestalten in Form der Person zurückzuführen sind. Inhaltlich unterscheidet Scheler dann fünf Arten von Werten, denen er „Vorbildmodelle“ zuordnet (Tab. 2.7).

Tabelle 2.7: Typologie der Vorbildmodelle (nach Scheler, 1933)

<i>Werte</i>	<i>Vorbildmodelle</i>
Luxus, das Angenehme, Genießen	Lebenskünstler
das Nützliche, Zivilisation	der führende Geist der Zivilisation (Forscher, Techniker, Wirtschaftsführer)
das Edle, Gesamtwohlfahrt, Macht für Gruppen	der Held (Staatsmann, Feldherr, Kolonisator)
geistige Werte, Erkenntnis, Schönheit, Recht, Kultur	der Genius (Künstler, Philosoph, Weiser, Gesetzgeber, Richter)
das Heilige, religiöse Werte	der Heilige (Apostel, Märtyrer, Kirchenväter, Ordensstifter, Reformatoren, Priester, Pastoren, kirchliche Politiker und Juristen, Missionare, religiös gefärbte Berufsvorbilder wie Arzt, Theologen, religiöse Genies)

Mit der Systematik sozialer Perspektiven (Tab. 2.5) kann die Konzeption der „Vorbildmodelle“ von Scheler operationalisiert werden. Die empirische Teilkomponente des Vorbildmodells ließe sich über die Perspektive des Fremdbildes operationalisieren. Die „Ideale“ lassen sich über das Idealselbstbild und das „eigene Sein“ über das Selbstbild operationalisieren. Die Relation von Selbstbild und Fremdbild liefert dann ein Maß, inwieweit der andere zunächst in einem wertneutralen Sinn tatsächlich „Vor-Bild“ ist, und der Bezug zum Idealselbstbild vermittelt die motivationale Bedeutsamkeit der Relation von Selbstbild und Fremdbild. Aus der Zuordnung der verschiedenen Berufe zu den unterschiedlichen Wertegruppen kann darüberhinaus die Hypothese abgeleitet werden, daß z.B. ein Pastor in Bezug auf religiöse Werte besser Vorbild sein kann als etwa in Bezug auf hedonistische Werte, weil sein Beruf das gesellschaftlich vermittelte Modell für religiöse Werte darstellt (vgl. Tab. 2.7).

Mit sozialpsychologischen Theorien können die motivationalen Mechanismen der Vorbildlichkeit näher bestimmt werden. So läßt sich mit Bandura (1977, 1997) argumentieren, daß im Vorbild das intendierte Ideal stellvertretend erfahren wird und so Erwartungen der Selbstwirksamkeit gesteigert werden, die zu Bemühungen in Richtung auf das Ideal motivieren. In einer ähnlichen Weise kann der motivationale Effekt beim „upward social comparison“ (Wheeler, 1991, p. 11-13; Major, Testa & Bylsma, 1991, p. 238) interpretiert werden: Wenn der andere nicht als mit der eigenen Person konkurrierend erlebt wird, fördert seine Vorbildlichkeit die Hoffnung, das eigene Ideal zu erreichen. Der Bezug zum Phänomen des Vertrauens könnte dann im folgenden gesehen werden: Die erstrebten Ideale stellen ein Teil der eigenen Identität dar. Mit dem prüfenden Blick auf das gesellschaftlich bereitgehaltene Vorbildmodell wird dieser Teil der Identität als persönliche Ressource auf das Spiel gesetzt. Versagt das Modell in Bezug auf die betreffenden Ideale, dann wird das erstrebte Ideal über einen Verlust an Selbstwirksamkeitserwartungen geschädigt.

Wenn man darüberhinaus davon ausgeht, daß verschiedene Werte miteinander konfliktieren (Schwartz, 1992), dann läßt sich folgern, daß eine Person nicht in allen Wertebereichen zum Vorbild werden kann. Dieser Sachverhalt führt für professionelle

Praktiker zu einem Dilemma, weil sie nicht selten gesellschaftliche Ideale repräsentieren sollen (für den Pfarrerberuf z.B. Josuttis, 1989; Schleiermacher, 1850). Schleiermacher hat das Problem für den Pfarrerberuf wie folgt beschrieben:

Wo entgegengesetzte moralische Ansichten sind, halten andere für unrein, was ihm rein ist, und für der christlichen Gesinnung widerstreitend, wo er keinen Widerstreit findet. Indem er aus seiner Überzeugung handelt, die anderen aber nicht zu derselben gebracht hat, urtheilen sie von ihrer Überzeugung aus, und wenn er ihnen in einer Verunreinigung des Lebens erscheint, so ist das rechte Vertrauen gestört. Das muß er sich aber erhalten, und ist hier ein Dilemma: um des einen willen muß er unterlassen, was er um des anderen willen thun muß. (1850, S. 515)

Der Erhalt von Vertrauen wird in der Perspektive von Schleiermacher als der angemessen Umgang mit Dilemmata beschrieben, in denen verschiedene moralische Ziele nicht zur gleichen Zeit zu realisieren sind. Diese Sichtweise wird später auf Beziehungsziele überhaupt ausgedehnt (Kap. 3.1).

## **2.5 Vertrauensarten**

Die bisherige Literaturübersicht hat gezeigt, daß die verschiedenen Vertrauens-kognitionen in jeweils unterschiedlichen Beziehungen ein besonderes Gewicht besitzen können. Zum Beispiel scheint Ähnlichkeit in Beziehungen, die der Geselligkeit dienen, besonders bedeutsam, wohingegen in Beziehungen, in denen eine Sachthematik zentral ist, Kompetenz im Vergleich zur Ähnlichkeit den Vorzug erhält. Sodann zeigen die zitierten Vertrauensexperimente von Garfinkel (siehe auch Kap. 3.2.1), daß desaströse Folgen für Beziehungen resultieren, wenn Personen Rollen zugemutet werden, die nicht mit ihrem Beziehungsverständnis vereinbar sind (Garfinkel, 1963). Ich werde daher den Versuch unternehmen, die Welt möglicher Beziehungen so zu ordnen, daß Ähnlichkeit und Unvereinbarkeit verschiedener Beziehungsarten durch ihnen zugrundeliegende Dimensionen erklärbar werden. Mit solchen Dimensionen könnte die bisher nur angeklungene unterschiedliche Relevanz verschiedener Vertrauens-kognitionen in unterschiedlichen Beziehungsarten systematisch erklärt werden. Da Vertrauen als Beziehungsqualität jeweils eine bestimmte Beziehungsart bereits voraussetzt, lassen sich Hinweise auf solche Dimensionen - und ihnen gemäß vertrauensförderliche Eigenschaften - in der Vertrauensliteratur ausfindig machen. Dort werden vor allem zwei fundamentale Beziehungs- und Vertrauensdimensionen diskutiert: Zum einen lassen sich mit Luhmann (1968/1989) persönliches Vertrauen und Systemvertrauen unterscheiden, und zum anderen können mit der Unterscheidung von personaler und sozialer Identität in der Theorie der sozialen Identität (Tajfel, 1982; Turner et al., 1987), zwei Vertrauensarten unterschieden werden, die später personales und transpersonales Vertrauen genannt werden. Im folgenden soll in diese Unterscheidungen eingeführt werden und ihre Implikationen entfaltet werden.

## 2.5.1 Persönliches Vertrauen und Systemvertrauen

In diesem Abschnitt soll Luhmanns (1968/1989) Unterscheidung von persönlichem Vertrauen und Systemvertrauen eingeführt werden. Charakteristikum der modernen Gesellschaft ist ihre zunehmende Differenzierung in funktionale Teilsysteme wie Religion, Wirtschaft, Pädagogik. Diese Teilsysteme betreuen und vermehren Wissensbestände, die der Einzelne nicht mehr überblicken kann, so daß die Einheit einer gemeinsamen Weltsicht zerfällt und der Einzelne den von anderen erarbeiteten Wissensbeständen vertrauen muß.

Das Vertrauen in andere Menschen schließt die Maßgeblichkeit ihrer Weltsicht nicht mehr ohne weiteres ein. Man muß lernen 'weltanschauliche' Differenzen zu ertragen und trotzdem an fremde Selektionsleistungen eigenes Verhalten anzuschließen. Das Vertrauen wird gleichsam privatisiert, psychologisiert und dadurch individuell-tolerant; oder es wird funktional spezifiziert auf Kommunikationen bestimmter Art, für die der andere nachweisbar kompetent ist. (S. 52)

Die privatisierte Variante nennt Luhmann persönliches Vertrauen, und die funktional spezifizierte faßt er als Systemvertrauen. Im folgenden sei zunächst der Begriff des Systemvertrauens näher beschrieben - anschließend der des persönlichen Vertrauens.

Systemvertrauen läßt sich mit Luhmann (1968/1989) über die folgenden Eigenschaften charakterisieren: (a) Andere vertrauen auch, und diese Gemeinsamkeit des Vertrauens wird bewußt (S. 77). (b) Es besteht in der Verwendung von Wissen, das andere erarbeitet haben (S. 56-58). (c) Es ist leicht zu lernen, schwer zu kontrollieren und immun gegen Enttäuschungen (S. 63). (d) Es ist weitgehend unausweichlich und wird kaum als subjektive Leistung bewußt (S. 64). (e) Es ist unabhängig von der Motivation des Gegenübers (S. 64). (f) Systemvertrauen schließt Vertrauen in die immanenten Kontrollen durch Experten ein. Die Funktionsfähigkeit muß daher individuell nicht mehr bedacht werden (S. 65).

Die Analyse von Luhmann wurde von Giddens (1995) fortgeführt. Besonderes Augenmerk hat Giddens auf den Kontakt des Laien mit den Experten, in dem ein abstraktes Wissenssystem konkret wird. So personifiziert sich beispielsweise das Systemvertrauen zur Schulmedizin im Arzt. Giddens spricht hier von einem „Zugangspunkt“ zum abstrakten System (S. 107). Wird hier vertraut, dann ist von Systemvertrauen zu sprechen, weil nicht der Rechtschaffenheit oder den guten Absichten des Experten, sondern der Richtigkeit von Prinzipien Glauben geschenkt wird. Das Systemvertrauen zeichnet sich nach Giddens weiterhin dadurch aus, daß es sich in gesichts-unabhängigen Bindungen realisiert. Das heisst, abgesehen vom fallweisen Kontakt mit Experten bedarf Systemvertrauen keiner sozialen Zusammenkünfte. In der Regel sind daher die Begegnungen kurzfristig und flüchtig. Die klare Trennung zwischen Darbietungen „auf der Bühne“ und der Arbeit „hinter den Kulissen“ ist Mittel, die Auswirkungen unvollkommener Berufbeherrschung zu vermindern und den Glauben an die Zuverlässigkeit des Systems zu sichern (Giddens, 1995, S. 110f; vgl. auch Stichweh, 1994, S. 296). Darüberhinaus wird das Vertrauen abgesichert durch Berufsmoral oder rechtliche Vorschriften.

Dem Systemvertrauen steht das *persönliche Vertrauen* gegenüber. Persönliches Vertrauen muß durch einen wechselseitigen Prozeß der Selbstöffnung erarbeitet wer-

den (Bierhoff, 1992; Giddens, 1995; Golembiewski & McConkie, 1975; Johnson & Noonan, 1972; Johnson & Matross, 1977; Stack, 1978; Weber & Carter, 1998). In der Selbstöffnung macht sich Ego einerseits gegenüber Alter verwundbar, indem er z.B. riskiert, in seinem So-sein abgelehnt zu werden. Und andererseits beinhaltet die Selbstöffnung von Alter wiederum eine Darstellung seiner Persönlichkeit, die Ego zu seiner Handlungsgrundlage machen soll - auch hier muß Ego demnach vertrauen. Luhmann (1968/1989, S. 40) definiert Vertrauen in der persönlichen Beziehung daher als „die generalisierte Erwartung, daß der andere seine Freiheit, das unheimliche Potential seiner Handlungsmöglichkeiten, im Sinne seiner Persönlichkeit handhaben wird - oder genauer, im Sinne der Persönlichkeit, die er als die seine dargestellt hat.“

Schon in der Charakterisierung der beiden Vertrauensarten kann deutlich geworden sein, daß sich persönliches Vertrauen und Vertrauen in die Expertise eines Experten kaum zur gleichen Zeit gegenüber ein und derselben Person entwickeln lassen. Der Experte braucht den Abstand des Publikums, damit die Illusion der Zuverlässigkeit nicht zerstört wird. Die Selbstoffenbarung, die in einer persönlichen Beziehung geboten ist, gefährdet die Funktionsfähigkeit des „Zugangspunktes“. Entsprechende Belege für therapeutische Beziehungen liefert beispielsweise Wells (1994). Für die Entscheidungsakzeptanz gegenüber Vorgesetzten zeigen Tyler und Degoe (1996), daß die Beziehungsbewertung gegenüber sachlichen Argumenten besonderes Gewicht gewinnt, wenn der Vorgesetzte zugleich Freund ist. Andersherum wird bei guten Bekannten das Vertrauen erschwert, wenn sie in eine hierarchische Beziehung zueinander wechseln (Bierhoff et al., 1983, S. 48). Beide Vertrauensarten scheinen sich wechselseitig auszuschließen.

Im folgenden soll über die bisherige Beschreibung von persönlichem Vertrauen und Systemvertrauen hinaus danach gefragt werden, anhand welcher Merkmalsdimension(en) die zugrundeliegenden Beziehungsarten charakterisiert werden können. Als Ausgangspunkt für diese Frage kann die Beobachtung von Naegele (1956, p. 60) dienen, daß der Arbeitszusammenhang der Experten als Gegensatz zweier Welten konstruiert ist - etwa krank/gesund, gebildet/ungebildet, heilig/weltlich. Der professionelle Praktiker - hier der Arzt, Lehrer und Pfarrer - kann sich dann mit seinen speziell erworbenen Kompetenzen gegenüber dem Laien als Vermittler der getrennten Welten anbieten. Damit ist zugleich die Beziehung zum Experten auch thematisch durch den jeweiligen Dual festgelegt, so daß ich als grundlegendes Merkmal dieser Beziehungsart die *professionell definierte Thematik* ansehen möchte. Eigentümlich für diese Beziehungsart ist folglich, daß die Sachthematik im Vordergrund steht und die Personen als solche in den Hintergrund treten (Stichweh, 1994, S. 374). Als dimensionaler Gegenpol ergibt sich dann die *individuell selektive Thematik* im Bereich persönlicher Beziehungen. Die Themen sind hier aus der Individualität der beteiligten Personen abgeleitet, so daß das gegenseitige Verhältnis im Vordergrund bleibt. In einer modernen Gesellschaft kann man demnach Beziehungen eingehen, die sich in einem wechselseitig ausschließenden Maße darin unterscheiden, wieweit sie sich durch eine professionell definierte oder eine individuell selektive Thematik auszeichnen. Aus diesem polaren Gegensatz lassen sich dann eine Reihe weiterer mitbedingter Eigenschaften der in den entsprechenden Beziehungen wahrgenommenen Rollen ableiten. Die Rollentheorie von Parsons (1939, 1960) liefert dafür eine besonders brauchbare Systematik. Parsons

(1939) hatte versucht, die Eigenschaften von Rollen in Gegensatzpaaren zu beschreiben. Diese beschreibenden Merkmale nennt er *pattern variables*; in seiner späteren revidierten Theorie sollen sie darüberhinausgehend Merkmale aller Arten von Handlungssystemen beschreiben. Die Liste der *pattern variables* bietet sich hier vor allem deshalb an, weil Parsons (1960) davon ausging, daß sich die einander gegenüberstehenden Merkmale nicht zur gleichen Zeit maximieren lassen. Damit sind die Merkmale sensibel für Konflikte und damit verbundene Vertrauensprobleme. Darüberhinaus beanspruchen sie eine systematische und erschöpfende Beschreibung unterschiedlicher Rollencharakteristika, so daß relevante Unterschiede zwischen Beziehungen mit professionell definierter und individuell selektiver Thematik mit ihnen erfaßt sein sollten. In den folgenden Überlegungen orientiere ich mich an der ursprünglichen Version, weil sie einerseits sozialpsychologischen Kategorien näher steht und andererseits für Ergänzungen offen ist, wohingegen die neuere Fassung als kategoriales System gefaßt ist, das in sich geschlossen ist (vgl. Hartmann, 1964). Parsons (1939, 1960) nennt die folgenden Gegensatzpaare: spezifisch vs. diffus, intim vs. distanziert (emotional vs. neutral), traditional vs. rational, partikularistisch vs. universalistisch, egoistisch vs. altruistisch. Hartmann (1964) verwendet die Liste der *pattern variables* zur Charakterisierung der Beziehung zu „funktionalen Autoritäten“, d.h. zu Experten im Sinne Giddens (1995). Die Liste soll hier daher noch einmal zur vollen Charakterisierung der Dimension ‘professionell definierte vs. individuell selektive Thematik’ durchgegangen werden.

*Diffus vs. spezifisch:* Im Falle einer diffusen Beziehung besitzen die Beteiligten eine große Bandbreite von möglichen Themen, die Gegenstand gegenseitiger Erwartungen werden können. Im Falle einer spezifischen Beziehung sind die Rollen eng definiert. So ist die Beziehung zum Experten durch das Gebiet seines Sachverständes festgelegt. Das Gegensatzpaar bezieht sich demnach direkt auf die Dimension der Thematik. Diesem definitorischen Beziehungsaspekt läßt sich auch die Tatsache zuordnen, daß eine Beziehung zum Experten nur fallweise aufgebaut wird und daß sie dann auch ohne langwierige Rollenklärungen funktionsfähig ist (vgl. Meyerson et al., 1996). Bei Beziehungen auf Grundlage einer individuell selektiven Thematik ist dagegen mit einer komplexeren wechselseitigen Erwartungsbildung zu rechnen, weil die Rollen gesellschaftlich nicht vorgeben sind. Dies könnte sich in einer größeren Bedeutung der Perspektivenübernahme für die Vertrauensbildung als Indikator für geteilte soziale Erwartungen zeigen.

*Intim vs. distanziert bzw. emotional vs. neutral:* Hier ist die Zuordnung zunächst einfach. Eine professionelle Beziehung ist distanziert und neutral. Distanz entsteht einerseits aufgrund der Wissensdifferenz in Bezug auf die definierte Thematik und andererseits infolge der Notwendigkeit des Experten, zwischen Bühne und Kulisse zu trennen. Emotionen sind unerwünscht, weil sie den Einsatz der Expertise beeinträchtigen können (vgl. Weber, 1988). Auf Probleme dieser Dimension bewegen sich vor allem ethische Hinweise, die vor dualen Beziehungen warnen, in denen neben einer professionellen Beziehung zur gleichen Zeit eine weitere Beziehung mit einer anderen Thematik praktiziert wird (Kagle & Giebelhausen, 1994; Ramsdell & Ramsdell, 1993; vgl.

Freud, 1912). Professionelle Distanz sichert objektive Urteile nach fachlichen Maßstäben und Vertraulichkeit. Hier kann es etwa bei intimen Kontakt zu Beeinträchtigungen kommen (Ramsdell & Ramsdell, 1993). In einer Interviewstudie befragte Wells (1994) acht Klienten über ihre Erfahrungen mit Selbstöffnungen von Therapeuten. Die Klienten berichteten von Unsicherheit, ob die Selbstöffnung des Therapeuten mit Zuwendung beantwortet werden muß, so daß die Konzentration auf die eigenen Probleme moralisch belastet wurde. Die Selbstöffnung wurde darüberhinaus als Grenzverletzung erlebt, die überhaupt die Fähigkeit des Therapeuten in Frage stellte, angemessene Grenzen in der Beziehung zu wahren. In der Folge waren die Klienten gehemmt, eigene Gefühle zu äußern und zu explorieren. Ähnlich konnte auch Curtis (1981) in einer Studie, in der der Grad der Selbstöffnung eines Therapeuten in schriftlichen Dialogen manipuliert wurde, zeigen, daß mit dem Grad der Selbstöffnung der Eindruck von Empathie, Kompetenz und Vertrauen sank. Intimität und Emotionalität, die in Selbstöffnungen zum Ausdruck kommen, beeinträchtigen demnach das fachgerechte Verhalten des Experten und erschweren die Stabilität der Beziehung. Daß der Charakter der Intimität nicht einer professionell definierten Thematik zugeordnet wird, heißt nicht, daß die Themen nicht intime Gegenstandsbereiche wie z.B. in einer Therapie betreffen können. Da solche Intimität jedoch nicht frei gewählt ist, sondern nach Sacherfordernissen bestimmt wird, verliert sie ihre gesellschaftliche Anschlußfähigkeit (Stichweh, 1994, S. 318) und gewinnt damit eine neutrale Qualität. Diese ist auch deshalb gefordert, weil die Sachthematiken professioneller Berufe in der Regel existentielle Probleme bearbeiten wie Krankheit, Schuld, Angst, Trauer und Seelenheil (Karle, 1999, S. 5), so daß die Klienten vor zusätzlichen Verunsicherungen geschützt werden müssen.

Ein weiterer Beleg für die konfligierende Natur des Paares emotional vs. neutral kann in der Aufspaltung von emotionaler und technischer Führerschaft gesehen werden, die in der Kleingruppenforschung beschrieben wurde (Bales & Slater, 1955). Franzoi et al. (1985) interpretieren vor dem Hintergrund der Unterscheidung von expressiven und instrumentellen Familienrollen den Befund, daß die Fähigkeit der Perspektivenübernahme für Männer und Frauen für die Ehezufriedenheit von unterschiedlicher Bedeutung ist, mit einer weiterführenden Überlegung:

It is possible to view perspective taking as being role relevant to the expressive role but not to the instrumental role; that is, a tendency to appreciate and understand the feelings and needs of others is of greater utility for successful role enactment if the role is primarily concerned with smooth and harmonious social relationships. (p. 1539)

Im Anschluß hieran läßt sich die Hypothese aufstellen, daß die Perspektive des vermuteten Fremdbildes in Beziehungen mit individuell selektiver Thematik für die Vertrauensentwicklung von größerer Bedeutung ist.

*Traditional vs. rational:* Diese Unterscheidung findet sich vor allem in Webers (1922/1980) Herrschaftstypologie wieder. Rationale Herrschaft beruht auf dem Glauben an Legalität und Kompetenz, wohingegen die traditionale Herrschaft auf die Heiligkeit von jeher geltenden Ordnungen und entsprechender Pietät beruht. Professionelle Beziehungen haben eine rationale Grundlage, die in der Anwendung des Expertenwissens besteht. Wird der Nachweis der Fachkundigkeit nicht mehr erbracht, verliert der Experte seine Legitimität und die Beziehung findet ihr Ende. In welcher Weise



bedingt eine individuell selektive Thematik traditionale Aspekte z.B. im Sinne überlieferter Normen? Es läßt sich der Grad an Traditionalität bzw. Rationalität als abhängig von den jeweils individuell gewählten Beziehungsthemen betrachten. Ein gewissen traditionellen Charakter können Beziehungen mit individuell selektiver Thematik entwickeln, weil das Beziehungsthema nicht eine möglichst schnelle Abwicklung des Falls wie bei professionellen Beziehungen nahelegt.

*Universalistisch vs. partikularistisch:* Für einen Fachmann ist das Gegenüber ein „Fall“ oder „Klient“. Man kann hier von der konkreten Beziehung abstrahieren und die Personen werden nach vorgegebenen Kriterien klassifiziert und werden damit alle gleich behandelt. Die Beziehung ist universell, weil z.B. für den Herzspezialisten nur die Tatsache der Herzkrankheit einen Menschen für ihn zum Patienten macht, und die Frage, wer er ist, nicht von Belang ist. Eine universelle Beziehung zeichnet sich demnach dadurch aus, daß sie prinzipiell für jedes Gesellschaftsmitglied zugänglich ist (Stichweh, 1994, S. 371). Das gilt sowohl für den Zugang zum Experten als auch für den Zugang zu entsprechenden Wissensbeständen (z.B. Ausbildungsplätze). Die Unvereinbarkeit beider Eigenschaften illustriert Parsons (1960) mit einem Mann, der Blondheit als solche liebt und deswegen jeder Blondine nachläuft, der dann aber auch keine stabile Liebesbeziehung zu einer bestimmten Frau aufrecht erhalten kann. Die Universalität der Beziehung zu einem Experten schließt dann auch seine Austauschbarkeit ein. Solange Kompetenzunterschiede zwischen Experten als unbedeutsam angenommen werden können, ist z.B. ein Personalwechsel in einem Pfarrhaus oder einer Arztpraxis für Anwohner kein Problem. Einen Verlust werden dagegen die Personen spüren, die eine Beziehung auf Grundlage einer individuell selektiven Thematik zur betreffenden Person aufgebaut hatten. Sie erfahren dann die Partikularität dieser Beziehung.

*Hierarchisch vs. nichthierarchisch:* Dieses Gegensatzpaar wurde von Hartmann (1964) eingeführt, der im einzelnen egalisierende Tendenzen in der Beziehung zu Experten im Vergleich zu anderen Autoritätsverhältnissen zeigt. Da ich mich hier auf den dimensionalen Gegensatz einer professionell definierten vs. individuell selektiven Thematik beziehe, verschiebt sich die Bewertung. In der professionellen Beziehung etabliert das Wissensgefälle eine Beziehung, in der gleicher Einfluß prinzipiell ausgeschlossen ist. Darüberhinaus ist für den Experten seine Thematik Gegenstand alltäglicher Routine, wohingegen für den Laien der Kontakt mit dem Experten außergewöhnlich ist (Luhmann, 1969, S. 108). Bei einer individuell selektiven Thematik nehme ich ein nichthierarchisches Verhältnis an, weil die Einflußverhältnisse der Beziehung nicht vorgegeben sind.

Die beschriebene Asymmetrie in der professionellen Beziehung wird von Parsons (1972, p. 127) als „competence gap“ bezeichnet. Sie kann nur durch Vertrauen überbrückt werden, weil dem Laien das Wissen zur Bewertung der professionellen Kompetenz fehlt. Der hierarchische bzw. asymmetrische Charakter der professionellen Beziehung erfordert daher stellvertretende Hinweise auf die Vertrauenswürdigkeit des Experten, die man selbst nicht beurteilen kann. Nach Parsons wird der Kompetenzgraben vor allem durch eine gemeinsame Wertebasis überbrückt. Es läßt sich jedoch auch

vermuten, daß die Vertrauenskognition der Reputation (siehe Kap. 2.4.5) als Vertrauensbasis dient, wo das eigene Wissen über die Vertrauenswürdigkeit des Interaktionspartners nicht ausreicht. Dieser Mechanismus kann auch deswegen als besonders wichtig angesehen werden, weil eine gemeinsame Werte nicht zwangsläufig mit Beziehungen zu Experten einhergehen.

*Egoistisch vs. altruistisch:* Es kann angenommen werden, daß individuell selektive Thematiken aufgrund egoistischer Motive bestimmt werden, weil entsprechende Beziehungen aufgrund gegenseitiger Bedürfnisse zustandekommen und aufrechterhalten werden. Dagegen läßt sich die professionelle Beziehung in dem Sinne als altruistisch bezeichnen, als der Experte aufgrund der finanziellen Vergütung seiner Tätigkeit und seines Ansehens von hedonistischen Motiven absehen kann, und seine Berufsmoral verantwortliches Handeln vorschreibt (Karle, 1999; Stichweh, 1994). Die Bedeutsamkeit einer altruistischen Orientierung des Experten findet auch in den Studien zur Effektivität persuasiver Information in Abhängigkeit von der Glaubwürdigkeit des Kommunikators seinen Ausdruck (Hovland et al., 1953). Hovland et al. (1953) gingen davon aus, daß die Meinungsänderung bei den Zuhörern umso größer ist, je glaubwürdiger der Kommunikator ist. Dabei definierten sie Glaubwürdigkeit als eine Kombination von Kompetenz (expertness) und Vertrauenswürdigkeit (trustworthiness). In einer frühen Studie stellten Hovland und Mandell (1952) die Hypothese auf, daß die Effektivität der Kommunikation sinkt, wenn die Selbstlosigkeit der Motive des Kommunikators und damit die Unverzerrtheit der vermittelten Informationen in Frage steht. In der gleichen Linie argumentierten Walster et al. (1966), daß ein Kommunikator effektiver ist und glaubwürdiger scheint, wenn er für eine Position argumentiert, die seinen Interessen entgegensteht, als wenn eine Meinungsänderung in seinem Interesse ist. Die experimentelle Bestätigung der Hypothese läßt sich so interpretieren, daß für eine effektive Kommunikation von Expertenwissen eine altruistische Orientierung sichergestellt sein muß. In die gleiche Richtung läßt sich ein von Pilling und Eroglu (1994) gefundener Interaktionseffekt von Expertise und altruistischer Orientierung in einem Experiment zur Käufer-Verkäufer-Beziehung interpretieren: Beide Faktoren fördern die Aufgeschlossenheit und Kaufbereitschaft des Kunden; sind jedoch beide Faktoren zugleich hoch ausgeprägt, dann sind Aufgeschlossenheit und Kaufbereitschaft besonders groß. Altruismus scheint demnach in Beziehungen von Experte und Klient eine wichtige Rolle zu spielen.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, daß die Interaktionspartner in Beziehungen, die auf persönliches Vertrauen und Systemvertrauen zielen, sich in jeweils unterschiedlichen Rollen gegenüberstehen, deren Eigenschaften sich nicht zur gleichen Zeit optimieren lassen. Die zentrale Differenz einer individuell selektiven gegenüber einer professionell definierten Thematik kann als bipolare Dimension gefaßt werden, die beiden Vertrauensarten zugrunde liegt und weitere differenzierende Eigenschaften bedingt.

Mit der Unterscheidung von persönlichem Vertrauen und Systemvertrauen auf der Grundlage der Dimension 'individuell selektive vs. professionell definierte Thematik'

können viele Beziehungen klassifiziert werden. Zum Beispiel kann die Beziehung von Arzt und Klient dem Pol 'professionell definierte Thematik' und eine Freundschaftsbeziehung dem Pol 'individuell selektive Thematik' zugeordnet werden. Es gibt jedoch auch Beziehungen, da bleibt eine solche Zuordnung unbefriedigend. Wie wäre etwa die Beziehung von Fußballfans untereinander im Stadion zu klassifizieren? Ihre Beziehung enthält kein Wissensgefälle in einer Sachthematik und wäre somit dem Pol 'individuell selektive Thematik' zuzuordnen. Aber zugleich begegnen sich die Fans nicht als individuelle Einzelpersonlichkeiten, sie vertrauen nicht der anderen Person im eigentlichen Sinne, sondern eher der Fußballwelt mit ihren Symbolen und Spielregeln. Ihre Beziehung untereinander besäße dann auch Aspekte von Systemvertrauen. Diese unbefriedigende Situation gibt zu der Frage Anlaß, ob die Beziehung der Fans untereinander nicht einen eigenständigen Beziehungstypus dargestellt. Im folgenden soll der Versuch unternommen werden, eine solche Beziehung als eigenständigen Typus darzustellen. Für die theoretische Herleitung einer entsprechenden Beziehungsart kann die Theorie der sozialen Identität (SIT) von Tajfel (1982) bzw. die Selbstkategorisierungstheorie (SCT) von Turner et al. (1987) verwendet werden. Diese Theorien thematisieren den Sachverhalt, daß Menschen sich als Einzelpersonlichkeiten oder aber als Gruppenmitglieder (z.B. als Schalke-Fans) betrachten können. Ausgehend von einer solchen Unterscheidung können dann nochmals zwei Vertrauensarten unterschieden werden, die sich als unabhängig von der Unterscheidung zwischen persönlichem Vertrauen und Systemvertrauen erweisen werden. Das Vertrauen, das eine Person einer anderen aufgrund ihrer individuellen Persönlichkeit entgegenbringt, soll dabei personales Vertrauen genannt werden. Und das Vertrauen, das sich auf Gruppenmitglieder untereinander bezieht, soll transpersonales Vertrauen heißen. Eine theoretische Grundlegung dieser Vertrauensarten und die Ableitung ihrer besonderen Charakteristika sollen im folgenden mit der SIT und SCT erfolgen.

### **2.5.2 Die Theorie der sozialen Identität als Grundlage der Unterscheidung von personalem und transpersonalem Vertrauen**

Die Theorie der sozialen Identität geht von einer mit den sozialen Kontexten wechselnden Identität aus. Zentral ist ihr die Unterscheidung von personaler und sozialer Identität. Personale und soziale Identität lassen sich dabei als momenthaft wechselnde Zustände des Selbst verstehen, die über auslösende Situationen salient werden. Beispielsweise treten in einer geselligen Runde mehr die Besonderheiten der eigenen Persönlichkeit in den Vordergrund (personale Identität), wohingegen in Situationen, die mit einer Outgroup konfrontieren, in der Regel die eigene Gruppenzugehörigkeit das Selbstverständnis bestimmt (soziale Identität). Die personale Identität ist somit gekennzeichnet durch die Salienz von individuellen Aspekten der Person, die häufig mit dem Personalpronomen „ich“ in die Kommunikation eingeführt werden. Ist dagegen die soziale Identität salient, dann versteht sich die Person momentan als Gruppenmitglied. Sie kategorisiert sich in einer transpersonale Kategorie und verwendet mit einer größeren Wahrscheinlichkeit das Personalpronomen „wir“. Die SIT geht nun davon aus, daß die direkten Konsequenzen der Selbstkategorisierung als Gruppenmitglied

einerseits ein gesteigertes Selbstwertgefühl und andererseits Handlungen gemäß den Normen der Gruppen sind. Demnach ist nicht nur die bloße Gruppenmitgliedschaft salient, sondern auch die kulturelle Vorstellungswelt der Gruppe tritt ins Bewußtsein und wird handlungsleitend (z.B. wenn eine Person sich gegenüber einem Ausländer als Nationalsozialist klassifiziert und zum Gewalttäter wird oder eine andere sich als Gemeindeglied versteht und einen hohen Geldbetrag für ein gemeinsames Projekt spendet).

Die SIT geht davon aus, daß über die flexibel gehandhabte Betonung von Ähnlichkeiten und Differenzen gegenüber sozialen Gruppen eine positive Distinktheit erzeugt wird (Tajfel, 1982). Eine Person gewinnt demnach nicht nur über soziale Vergleiche auf der personalen Ebene eine positive Identität („ich habe eine gute Figur“), sondern kann als Gruppenmitglied ein zufriedenstellendes Selbstbild bilden, indem es eine soziale Identität ausformt („unsere Mannschaft steht an der Tabellenspitze“). Turner et al. (1994) nennen diesen Prozess Selbstkategorisierung. Selbstkategorien werden als soziale Repräsentationen des Individuums-im-Kontext gedacht, die sich mit den Kontext verändern. „If self-categorization is comparative, inherently variable, fluid, and context dependent, then the inference is that the self is not a relatively fixed mental structure but the expression of a dynamic process of social judgement“ (Turner et al., 1994, p. 458). Dieser als „depersonalization“ bezeichnete Prozess der Selbstwahrnehmung kann in allen möglichen Kontexten stattfinden. Beispielsweise kann sich ein Ortsbewohner anlässlich eines Hinweises auf notwendige Aufgaben als Mitglied der Dorfgemeinschaft kategorisieren und ein entsprechendes Verhalten zeigen (z.B. Beteiligung an der Organisation eines Dorffestes).

Inwiefern kann man nun davon ausgehen, daß soziale Selbstkategorisierungen Vertrauen zu Ingroup-Mitgliedern bewirken? Ist bei den Beteiligten eine soziale Identität salient, dann können die Beteiligten davon ausgehen, daß sie akzeptiert sind, weil sie die Gruppenmerkmale tragen. Wertschätzung muß daher nicht weiter erarbeitet werden. Darüberhinaus agieren die Beteiligten situativ aufgrund derselben Normen und Verhaltensmaximen, so daß die Werthaltungen des Gegenübers nicht geklärt zu werden brauchen, um das Verhalten vorherzusagen. Entsprechend liegt auch das besondere Kennzeichen eines Vertrauens aufgrund einer sozialen Selbstkategorisierung darin, daß die Entwicklung des Vertrauens in einer längeren Beziehungsgeschichte nicht notwendig ist. Man denke z.B. an das spontane Vertrauen von deutschen Urlaubern untereinander durch die deutsche Identität, die im Ausland ausgelöst wird. Oder eine Person, der gerade ihre Identität als glaubende Christin kognitiv präsent ist, befindet sich quasi in der Vorstellungswelt des „Leibes Christi“ als idealer Gemeinschaft und vertraut ihrem Gegenüber als „Bruder in Christo“. Hier bedarf es für das Vertrauen keiner berechnenden Überlegungen mehr, weil die Glieder des Leibes Christi im Selbstverständnis per se vertrauen und vertrauenswürdig sind. Erwähnung findet diese Art des Vertrauens bei Brewer (1981), Dawes et al. (1988), Kramer und Brewer (1984, 1986), Kramer (1993), Kramer et al. 1996, Lewicki und Bunker (1996), Shapiro et al. (1992) und Tyler und Kramer (1996). Sofern sie nähere Ausführungen zu dieser Art des Vertrauens machen, werden sie im folgenden referiert.

Brewer (1981) geht davon aus, daß die „cognitive benefits“ der sozialen Kategorisierung dazu dienen können, das Bedürfnis nach persönlichem Wissen und die Kosten,

Reziprozität auszuhandeln, zu übergehen. Mit Turner et al. (1987) kann angenommen werden, daß Vertrauen als Gruppennorm sich mit der salienten sozialen Identität einstellt, weil die Selbstkategorisierung als Gruppenmitglied ein Handeln bewirkt, daß der kollektiven Wirklichkeit entspricht. So konnten Kramer und Brewer (1984, 1986) und Dawes et al. (1988) in experimentellen Spielen mit *resource conservation dilemmas* zeigen, daß bei salienter sozialer Identität Spieler mit einer größeren Wahrscheinlichkeit kooperativ ihre Nutzung einschränkten, um die Ressource zu bewahren. Spieler mit salienter sozialer Identität waren sogar bereit, egoistisches Verhalten anderer Gruppenmitglieder zu kompensieren (Brewer & Kramer, 1984). Die saliente soziale Identität förderte demnach ein Verhalten, das darauf vertraut, daß andere ebenfalls für das Wohl der Gruppe ihre Nutzung einschränken und so die Ressource bewahrt werden kann. Auch Experimente zur Effektivität persuasiver Information können in diese Richtung interpretiert werden: Ein Kommunikator, der mit dem Rezipient einer gemeinsamen Gruppe angehört, ist effektiver als ein Kommunikator, der als Außenseiter oder als Mitglied einer rivalisierenden Gruppe angesehen wird (Kelley & Volkart, 1952; Janis & Hovland, 1959). Die Bereitschaft, persuasive Informationen zu akzeptieren, läßt sich hier als Vertrauen interpretieren.

Mit Kramer et al. (1995) läßt sich argumentieren, daß für Vertrauen unter Personen, die sich mit einer Organisation identifizieren, folgende Phänomene verantwortlich sein können: Über den *ingroup bias* wird die andere Person positiver gesehen, und über die Steigerung der wahrgenommen Ähnlichkeit ist im Falle eines Konfliktes das Verhalten des anderen berechenbarer. Darüberhinaus kann man aus der Organisationsmitgliedschaft schließen, daß der andere sich an den Verhaltenskode der Organisation hält. Kramer et al. (1996) führen diese Argumente zusammen mit denen von Brewer (1981) und Turner et al. (1987) als Mechanismen auf, die „kollektives Vertrauen“ bewirken. Problematisch ist dabei, daß die Argumente teilweise auch unter einer personalen Identität Vertrauen fördern können. Ich muß mich nicht mit einer Gruppe identifizieren, um damit rechnen zu können, daß sich der andere, sofern ich über seine Identifikation Bescheid weiß, an den Kode seiner Gruppe hält. Damit haben Kramer und seine Mitarbeiter zwar Mechanismen der Vertrauensbildung in Organisationen beschrieben, aber einer klaren Unterscheidung von Vertrauen unter personaler und sozialer Identität ist nicht gewonnen. Ich möchte daher von transpersonalem Vertrauen sprechen, wenn die Effekte der sozialen Selbstkategorisierung wirksam sind. In Abgrenzung zur Begrifflichkeit Brewers (1981), die im Anschluß an die SIT von depersonalisiertem Vertrauen spricht, soll hier von transpersonalem Vertrauen gesprochen werden, weil der Begriff der Depersonalisierung in der Psychiatrie mit pathologischen Symptomen assoziiert ist.

Hält man sich nun strikt an die Effekte der Selbstkategorisierung zur Bestimmung der Mechanismen, die zu transpersonalem Vertrauen führen, dann lassen sich zwei Mechanismen benennen: (a) Nach der Selbstkategorisierungstheorie bemißt sich die positive Bewertung eines bestimmten Individuums nach der wahrgenommenen Prototypikalität im Vergleich zu anderen Gruppenmitgliedern. Das heisst, umso besser ein Individuum die Gruppe repräsentieren kann, desto positiver wird es bewertet (Turner et al., 1987, p. 60). Da transpersonales Vertrauen nicht über gegenseitige Selbstöffnungen etabliert wird, muß die Prototypikalität des anderen, über einen anderen Me-

chanismus abgesichert werden. Die Meinung anderer kann wie beim Systemvertrauen hier als eine Sicherheitsbasis dienen. Wird beim Systemvertrauen die Passung des anderen mit dem Stereotyp eines Experten bewertet, so wird nun die Übereinstimmung mit dem prototypischen Gruppenmitglied als Vertrauensgrundlage gewählt. So konnten etwa Hains et al. (1997) nachweisen, daß einem Führer umso mehr aufgrund seiner Prototypikalität vertraut wird, desto salienter die soziale Identität der Gruppenmitglieder ist. (b) Es ist aber nicht nur damit zu rechnen, daß die Sichtweise anderer Gruppenmitglieder die Einschätzung der Prototypikalität absichert: Die Sichtweise der anderen Gruppenmitglieder kann selbst einen normativen Charakter gewinnen, so daß etwa einer bestimmten Person vertraut wird, weil alle anderen sie als vertrauenswürdig einschätzen, und ein Gruppenmitglied aufgrund seiner salienten sozialen Identität sich gegenüber dieser Einschätzung konform verhält. In diesem Sinne handelt es sich beim transpersonalem Vertrauen nicht mehr um ein rein individuelles Wagnis. In diesem Punkt berührt sich die Entwicklung transpersonalem Vertrauens mit dem Einstellungsmodell von Fishbein und Ajzen (1975), in dem die Verhaltensintentionen nicht nur die durch Einstellungen zum Einstellungsobjekt, sondern auch durch eine normative Komponente bestimmt werden, in der sich die Erwartungen der Bezugsgruppe abbilden. Ebenso formuliert bereits Giffin (1973, p. 307) eine Hypothese, die er mit Konformitätseinflüssen begründet hat: „P's trust of O is a function of trust of O by other members of an interacting group (as perceived by P).“ Unter dem Gesichtspunkt der Konformität wäre Vertrauen hier nicht nur eine Frage der Erkenntnis, sondern auch der Moral. So argumentiert Wynn (1997) in Hinblick auf den Charakter religiöser Überzeugungen. Ihre Geltung sei nicht epistemologisch gerechtfertigt, sondern wegen ihrer Bedeutung bei der Aufrechterhaltung von vertrauensvollen Beziehungen zu anderen. Daß die Sichtweise anderer, in der Terminologie von Kapitel 2.4 das vermutete Gruppenfremdbild  $A(G(B))$ , insbesondere bei einer salienten sozialen Identität relevant ist, wird in einer Studie von Ybarra und Trafimow (1998) belegt. Sie zeigen, daß bei einer experimentellen Aktivierung von kollektiven Selbstaspekten die normative Komponente im Einstellungsmodell von Fishbein und Ajzen ein größeres Gewicht bei der Bildung von Verhaltensintentionen erhält. Faßt man nun das Vertrauen als eine spezielle Verhaltensintention, dann kann man schlußfolgern, daß die Sichtweise anderer Gruppenmitglieder vom Gegenüber (vermutetes Gruppenfremdbild) bei der Konstitution von transpersonalem Vertrauen ein besonderes Gewicht besitzt.

Nun gibt es noch eine weitere Gruppe von Forschungsarbeiten, die sich in Bezug auf transpersonales Vertrauen interpretieren lassen. Shapiro et al. (1992) und ihnen folgend Lewicki und Bunker (1996) konzipieren ein identifikationsbasiertes Vertrauen im Anschluß an Deutsch (1958), Dawes et al. (1988) und Kramer und Brewer (1984). Sie betrachten es als höchste Stufe der Vertrauensentwicklung. Sie unterscheiden für professionelle Beziehungen drei Arten des Vertrauens: „deterrence-based trust“ (bzw. „calculus-based trust“ bei Lewicki und Bunker, 1996), „knowledge-based trust“ und „identification-based trust“. *Deterrence-based trust* basiert auf konsistentem Verhalten, das durch drohende Strafen aufrechterhalten wird. Stabilisiert wird dieses Vertrauen durch wiederholte Interaktionen, gegenseitige Abhängigkeit und der Bedeutung von Reputation gegenüber Dritten. *Knowledge-based trust* beruht auf der Möglichkeit, das Verhalten des anderen vorherzusagen und setzt damit im wesentlichen genügend In-

formationen über den anderen voraus. *Identification-based trust* bezieht sich auf die Internalisierung der Wünsche und Interessen des anderen. Bei dieser Art des Vertrauens kann der eine für den anderen handeln. Diese Art des Vertrauens wird vor allem durch eine kollektive Identität, die in einem gemeinsamen Namen, Ort oder gemeinsamen Zielen und Werten zum Ausdruck kommt, verbürgt.

Im Vergleich zu dieser Stufenkonzeption resultieren aus dem hier unternommenen direkten Zugriff auf die Theorie der sozialen Identität folgende Präzisierungen: (a) Transpersonales Vertrauen wird nicht als höchste Stufe einer Entwicklung aufgefaßt. Es kann auch am Anfang einer Entwicklung stehen. Zum Beispiel wenn sich zwei Menschen in einem Fußballstadion kennenlernen und vertrauen und in der weiteren Beziehungsentwicklung ihre personalen Identitäten ins Spiel bringen. Für transpersonales Vertrauen ist eine gemeinsame Beziehungsgeschichte nicht notwendig (Brewer, 1981). Ich bevorzuge daher, personales und transpersonales Vertrauen als zwei Vertrauensarten zu unterscheiden, die in keinem Entwicklungsverhältnis zueinander stehen. (b) Identifikationsbasiertes Vertrauen soll sich in der Stufenkonzeption dadurch auszeichnen, daß die Partner füreinander handeln. Diese Eigenschaft kann jedoch auch durch die Übernahme der Perspektive des anderen und eine normative Verpflichtung, in seinem Interesse zu handeln, realisiert werden. In einem gewissen Sinne handelt es sich hier um eine Identifizierung, jedoch bedarf es dazu keiner salienten sozialen Identität.

Personales Vertrauen und transpersonales Vertrauen werden durch unterschiedliche Mechanismen gebildet. Unter Bedingungen der personalen Identität führt Kontakt zu Reziprozität, Verständnis und Wissen über Motive und Ähnlichkeit zueinander. Dadurch entsteht Vertrauen. Unter Bedingungen der sozialen Identität resultiert Vertrauen quasi direkt aus der aktivierten sozialen Wirklichkeit, daher kann auf persönliche Reziprozität und persönliches Wissen verzichtet werden.

### 3. Entwicklung des Modells

#### 3.1 Der zweidimensionale Vertrauensraum im Überblick

Anhand der Dimensionen ‘personale vs. soziale Identität’ und ‘individuell selektive vs. professionell definierte Thematik’ lassen sich verschiedene Beziehungsarten unterscheiden, denen in Hinblick auf die Qualität der Beziehungen entsprechende Vertrauensarten korrespondieren. Mit Hilfe der eingeführten Dimensionen läßt sich ein zweidimensionaler Vertrauensraum beschreiben, der in Abbildung 3.1 dargestellt ist.

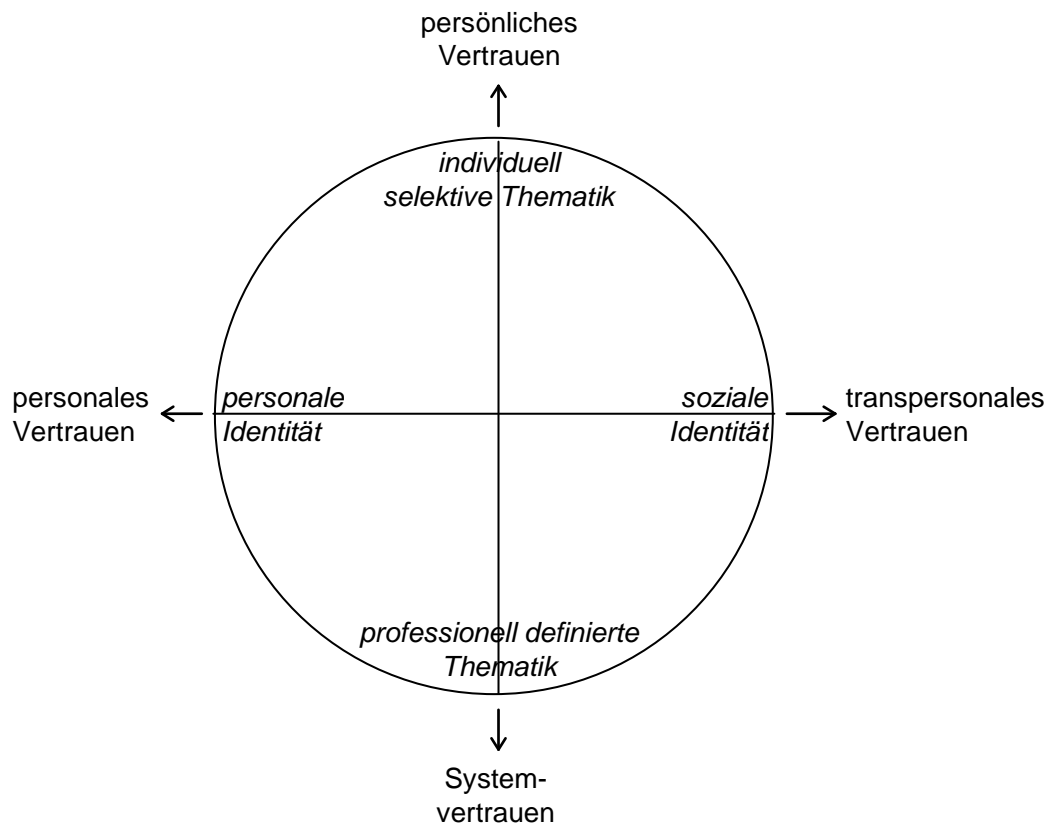


Abbildung 3.1: Der zweidimensionale Vertrauensraum

*Zur Orthogonalität der beiden Dimensionen ‘personale vs. soziale Identität’ und ‘individuell selektive vs. professionell definierte Thematik’*

Die Begriffe Systemvertrauen und transpersonales Vertrauen wurden jeweils in Abgrenzung zum gängigen Vertrauensbegriff gebildet. Daraus resultiert potentiell die Schwierigkeit, Vertrauen basierend auf personaler Identität und individuell selektiver Thematik zu differenzieren. Im Falle der Unterscheidung von personalem und transpersonalem Vertrauen war die zugrundeliegende Dimension zur Unterscheidung der entsprechenden Beziehungsarten automatisch mitgesetzt. Im Falle der Unterscheidung von persönlichem Vertrauen und Systemvertrauen mußte die zugrundeliegende Beziehungsdimension erst noch abgeleitet werden, weil der Unterscheidung keine sozialpsychologische Theorie zugrundelag. Als sozialpsychologisch greifbare Dimension wurde der Gegensatz einer individuell selektiven vs. professionell definierten Thematik be-



stimmt, weil Experten sich primär durch themenspezifische Kompetenzen auszeichnen. Ich gehe nun davon aus, daß die Begriffspaare 'individuell selektive vs. professionell definierte Thematik' und 'personale vs. soziale Identität' jeweils zwei unabhängige Dimensionen bilden, so daß sich vier Vertrauensarten unterscheiden lassen. Dies erweist sich als gerechtfertigt, weil beliebige Themen jeweils sowohl aus der Perspektive personaler (z.B. ich als Einzelner) oder sozialer (z.B. als Christ) Identität heraus betrachtet oder behandelt werden können. Andererseits sind bei einer professionell definierten Thematik ebenfalls personale oder soziale Kategorisierungen möglich, z.B. wenn ein Bräutigam die kirchliche Zeremonie wegen der Schwiegermutter über sich ergehen läßt oder wenn er sich in die sprachlichen Vorgaben der Gottesdienstordnung hineinversetzt und als Christ Gottes Segen für seine Ehe erwartet (vgl. Nave-Herz, 1997, S. 69-97). Und innerhalb einer Beziehung mit individuell selektiver Thematik kann eine personale Identität (Freundschaft) oder eine soziale Identität (gemeinsame Vereinsmitgliedschaft) im Vordergrund stehen. Die Voraussetzungen für ein orthogonales Verhältnis der Dimensionen sind somit gegeben.

*Nähe als Charakteristikum sozialer Beziehungen basierend auf personaler Identität mit individuell selektiver Thematik*

Beziehungen können durch Nähe gekennzeichnet sein. Nähe resultiert aus gegenseitiger Selbstöffnung und korrespondierendem Verstehen. Die Bedeutung von vermutterter Empathie bzw. Verstehen [A(A)-A(B(A)) für Beziehungen mit Nähe läßt sich mehrfach begründen. Einerseits ist gegenseitiges Verständnis wichtig, damit die Partner in der Interaktion jeweils ihre individuelle Thematik bestimmen bzw. ihre Rollenidentitäten aushandeln können (siehe Kap. 3.2). Ebenso ist Verstehen für die personale Identität von besonderer Bedeutung, weil über das gespiegelte Selbst sich die Identität konstituiert (siehe Kap. 3.2). Schließlich determiniert das Gefühl, verstanden zu werden, die emotionale Zufriedenheit in nahen Beziehungen (Franzoi et al., 1985).

Ein weiterer Aspekt sozialer Nähe kann in gemeinsamen Merkmalen, d.h. Ähnlichkeit, gesehen werden. Ähnlichkeit fördert Nähe, weil ich von einer mir ähnlichen Person nicht mit Verurteilungen rechnen muß; der Selbstöffnungsprozess wird so unterstützt. Sodann ist Ähnlichkeit eine Voraussetzung für gemeinsame Themen. Das in Kapitel 2.4.3 diskutierte Problem sozialer Urteile, die in nahen Beziehungen für die personale Identität besonders konsequenzenreich sind, kann schließlich nicht nur durch Ähnlichkeit, sondern auch durch Akzeptanz reduziert werden. Akzeptanz kann hier als ein Verhalten verstanden werden, bei dem die Verschiedenheit zweier Personen zu keinen Identitätsschädigungen führt.

Vorbildlichkeit kann in nahen und distanten Beziehungen wahrgenommen werden (vgl. Kap. 2.4.6). Es läßt sich jedoch eine leicht stärkere Bedeutung der Vorbildlichkeit in nahen Beziehungen vermuten, weil die Vorbildwirkung im Ähnlicher-werden-wollen besteht, das in Bezug auf das Expertenwissen in professionellen Beziehungen durch die Setzung des Duals zweier Welten (siehe Kap. 2.5.1) explizit aus der Beziehung ausgeschlossen wird.

*Distanz als Charakteristikum sozialer Beziehungen basierend auf sozialer Identität mit professionell definierter Thematik*

Sowohl Beziehungen mit sozialer Identität als auch Beziehungen mit professionell definierter Thematik zeichnen sich durch ausgewählte Wert- und Zielbereiche aus. In professionellen Beziehungen resultiert die Bindung aufgrund spezifischer Personenmerkmale (z.B. krank sein bzw. Arzt sein), alle weiteren Personenmerkmale werden darüberhinaus als irrelevant definiert. Durch diese Irrelevanz anderer Merkmale treten die individuellen Persönlichkeiten in den Hintergrund. Es stehen sich in einer abstrakten Weise eigentlich nur Merkmalsrepräsentanten in der Beziehung gegenüber. Diese Form der Distanz impliziert jedoch keine Fremdheit, weil die Irrelevanz der Persönlichkeiten auch einen urteilsfreien Raum eröffnet, in dem sogar eine unbedingte Nähe möglich ist - aber eben unter der Bedingung der Zielrelevanz ausgetauschter Informationen. Ähnlich gilt für Beziehungen, die auf sozialer Identität basieren, daß über den Prozess der Depersonalisierung personale Merkmale für die Beziehung irrelevant werden. Entsprechend ist durch die soziale Kategorisierung eine voraussetzungslose Nähe möglich, die jedoch wiederum ihrem Wesen nach abstrakt ist. Die konkreten Personen stehen einander in einem distanten Verhältnis gegenüber.

Wie kann in distanten Beziehungen Vertrauen entstehen? Weil die eigene Persönlichkeit in der Beziehung nicht konkret wird, wäre Ähnlichkeit und Verstehen auch nicht relevant für Bewertungen in Bezug auf Vertrauensentscheidungen. In Bezug auf den Experten wäre daher relevant, daß der Experte dem Bild eines Experten, d.h. seinem Stereotyp, entspricht. Ebenso wäre für das Vertrauen basierend auf sozialer Identität das prototypische Gruppenmitglied Maßstab des Vertrauens (Hains et al., 1997). Weil professionelle Beziehungen einerseits nur fallweise selbst erfahren werden, und der Laie andererseits nur über eine beschränkte Basis für die Urteilsbildung verfügt, sollten Reputationseffekte bedeutsam sein (vgl. Kollock, 1994): andere vertrauen auch, bzw. andere kontrollieren die Legitimität des Experten. Für Beziehungen auf der Basis sozialer Identität wirkt sich darüberhinaus der Sachverhalt aus, daß die Sichtweise anderer einen normativen Charakter besitzt, und Personen mit einer salienten sozialen Identität sich stärker an Gruppennormen orientieren, so daß die Relation der Reputation in dieser Beziehungsart ebenfalls ein stärkeres Gewicht besitzt.

In Abhängigkeit von den Beziehungsarten ist die hypothetische Bedeutsamkeit verschiedener Perspektivenrelationen für die Vertrauensentwicklung in Abbildung 3.2 zusammengefaßt.

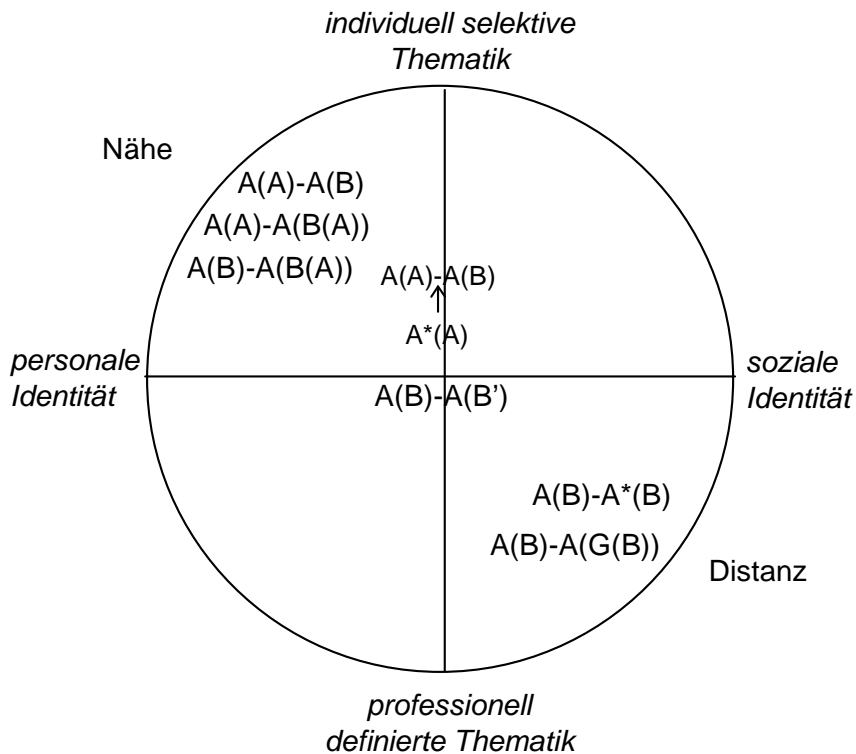


Abbildung 3.2: Perspektivität der verschiedenen Beziehungsarten

Die Abbildung 3.2 ordnet den beiden gewonnenen Vertrauensdimensionen die jeweils charakteristischen Perspektivendifferenzen zusammenfassend zu. Die Relationen der Ähnlichkeit  $A(A)-A(B)$ , der vermuteten Empathie  $A(A)-A(B(A))$  und der Akzeptanz  $A(B)-A(B(A))$  werden in Beziehungen mit Nähe als besonders wichtig angenommen. Kompetenz als Vergleich des Fremdbildes mit seinen Standards  $A(B)-A^*(B)$ , ebenso die Reputation, wurden für Beziehungen mit professionell definierter Thematik und sozialer Identität als besonders wichtig angenommen. Für die Perspektivität des Vorbildes konnte wahrscheinlich gemacht werden, daß sie in Beziehungen mit Nähe in einem geringen Ausmaß wichtiger ist (s.o.). Für die Vertrauenskognition der Konsistenz  $A(B)-A(B')$  gilt, daß sie für alle Beziehungsarten unverzichtbar ist. Nur konsistentes Verhalten ermöglicht die Bildung von Erwartungen über das Verhalten anderer, auf die sich dann eine Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit des anderen stützen kann; sie wurde daher wiederum in der Mitte dargestellt. Im einzelnen könnte es allerdings auch hier Gewichtungen geben: z.B. kann angenommen werden, daß Ehrlichkeit in Beziehungen mit Nähe von besonderer Wichtigkeit ist, weil die wechselseitigen Selbstöffnungen nur bei Ehrlichkeit ihren Sinn erhalten. Bei professionellen Beziehungen zwingt dagegen die Trennung von Bühne und Kulisse zum Impression Management, bei dem das Prinzip der Ehrlichkeit eine gewisse Relativierung erfährt.

Mit dem zweidimensionalen Vertrauensraum und der jeweils spezifischen Bedeutsamkeit der unterschiedlichen sozialperspektivischen Vertrauenskognitionen ist nun ein Schema gewonnen, in das konkrete Beziehungen eingeordnet werden können und für die dann jeweils die Bedingungen der Vertrauenskonsituation benannt werden können. Zugleich können aufgrund der Bipolarität des Raums potentielle Vertrauensprobleme prognostiziert werden, wenn bestehende Beziehungen in eine konfligierende

Beziehungsart wechseln. Bislang sind jedoch die Hintergründe und Ursachen einer solchen Dynamik von menschlichen Beziehungen begrifflich noch nicht hinreichend gefaßt. Dies soll im folgenden geschehen.

### **3.2 Vertrauen als Identitätsbalance**

#### **3.2.1 Identität als riskierte Ressource**

Im Vertrauensakt setzt der Vertrauende persönliche Ressourcen auf das Spiel. Hierzu zählen nicht nur materielle Güter, sondern ebenso Zeit und Mühe in persönlichen Beziehung im Vertrauen auf Reziprozität, Zukunftschancen bei der Wahrnehmung von Bildungsangeboten, die eigene Gesundheit beim Gang zum Arzt. Als eine besonders wertvolle Ressource läßt sich die Identität des Individuums betrachten. Ich gehe in dieser Arbeit von der Annahme aus, daß potentiell immer die Identität des Vertrauenden auf dem Spiel steht (Erikson, 1959; Giddens, 1995; Laing, 1960; Schottlaender, 1957). Bekomme ich ein geliehenes Buch nicht zurück, dann bin ich möglicherweise nicht nur um ein Buch ärmer, sondern meine Identität kann in Frage gestellt werden: „Er sieht mich gar nicht als seinen Freund; er achtet mich nicht; mit mir kann man es ja machen ...“. Auch kleine Vertrauensprobleme können sich demnach über Schlußfolgerungsprozesse als identitätsrelevant darstellen. Man könnte sagen, daß Vertrauensprobleme stets zu Identitätsproblemen führen können. In der pädagogischen Beziehung geht es um die Entwicklung von Kompetenzen als integraler Bestandteil der Gesamtpersönlichkeit (Schleiermacher, 1826); in Freundschaften wird in der sukzessiven Selbstöffnung die eigene Person der anderen ausgeliefert (Bierhoff, 1992); in der Beziehung zum Chef steht die berufliche Identität zur Disposition, und im Bereich des Marketing werden die identitätsrelevanten Aspekte des Produktimages schon lange als verkaufsentscheidend gesehen (Spiegel, 1961).

In all diesen Beziehungen sind identitätsrelevante Fragen mit im Spiel: „Wer bin ich?“ „Wer möchte ich sein?“ „Bin ich gut genug?“ „Bin ich liebenswert?“ Einer der frühen Autoren, die den Zusammenhang von Vertrauen und Identität benannt haben, ist Erikson (1959). Er geht davon aus, daß für das Vertrauen des Erwachsenen, daß er im sozialen Kontakt seine innere Einheitlichkeit und Kontinuität aufrechterhalten kann, die im ersten Lebensjahr gemachte Erfahrung des Sich-Verlassen-Dürfens auf andere und sich selbst grundlegend ist. Solche Erfahrung ermöglicht die Bildung eines Urvertrauens, das gegenüber Eindrücken von Enttäuschung und Verlassenwerden aufrechterhalten werden kann.

Im Vertrauen gehen Menschen demnach immer davon aus, daß sie ihre Identität in der Begegnung mit dem Gegenüber aufrechterhalten können und sie nicht geschädigt wird. Wird durch das Verhalten des Gegenübers das eigene Selbstverständnis in Frage gestellt, dann können schnell existenzielle Ängste aufbrechen. Dieser Sachverhalt wird in den Experimenten von Garfinkel (1963) besonders anschaulich. Er instruierte seine Mitarbeiter, sich in alltäglichen Situationen abweichend von den zu erwartenden Routinehandlungen zu verhalten. Sie sollten unter anderem in einem Geschäft einen Kunden als Angestellten ansprechen oder sich zu Hause wie Internatsschüler unpersönlich,

formell und zurückhaltend benehmen. Die Reaktionen der Interaktionspartner waren vielfach geprägt von starken emotionalen Störungen bis hin zu Ärger, Ängsten und Verzweiflung. Manche zweifelten sogar an ihrem eigenen Verstand. In diesen Experimenten wurde die andere Person demonstrativ nicht als die Person wahrgenommen, für die diese sich selbst hielt.

Laing (1960) zeigt in seiner existentiell-phänomenologischen Betrachtung der Schizophrenie wie für Schizophrene die gewöhnlichen Situationen des täglichen Lebens eine kontinuierliche und tödliche Bedrohung dieser Art darstellen. Ihnen fehlt das Gefühl einer eigenen autonomen Identität, um nicht in jeder Beziehung einen Verlust der Identität fürchten zu müssen.

Diese Hinweise lassen es als zulässig erscheinen, Vertrauen im Unterschied zu den Konzepten der Attraktion und Einstellung als Konstrukt vor dem Hintergrundproblem der Identität zu formulieren. Ich beginne daher mit einem kurzen Überblick über sozialpsychologische Erklärungsansätze zum Phänomen der Identität und dem zugrundeliegenden Beziehungsgeschehen. Im Anschluß läßt sich Vertrauen als Beziehungskonstrukt in fundamentaler Weise neu bestimmen.

### **3.2.2 Identität als fortwährende Aufgabe des Individuums und ihre Bedeutung im Interaktionsprozess**

Die soziologische Analyse Luhmanns (1989) erweist das Problem der Identität als Dauerbrenner der Moderne, weil das Wesen des Individuums in der funktional differenzierten Gesellschaft im sozialen Verkehr nicht mehr hinreichend durch seine Herkunft bestimmt ist. Identität muß in permanenter Reflexion im Gegenüber zur Welt selbst konstruiert werden. Weil das Individuum in einer Vielzahl sozialer Umwelten lebt, entwickelt das Individuum mehrere Identitäten und deren Konsistenz wird zum Problem. Reflexiv konstruierte Identität bleibt darüber hinaus grundsätzlich instabil, denn ohne externe Anker bleibt behauptete oder beanspruchte Identität mir selbst und den anderen fraglich bzw. muß fortlaufend validiert und korrigiert werden.

Das Bild des Individuums, das nach Bestätigung seines Selbst Ausschau halten muß, wurde im Symbolischen Interaktionismus entworfen. Cooley (1902, p. 152) brachte dies durch seine Formel des „*looking glass self*“ zum Ausdruck. Die Identitätsbildung im Gegenüber zum anderen wurde dann von Mead (1934) in seiner klassischen Form beschrieben als ein Wechselspiel der von mir intendierten (*I*) und der mir von anderen zugeschriebenen Identität (*me*). Für das *me* ist der Prozess der Rollenübernahme bzw. Perspektivenübernahme konstitutiv. Das Individuum kann sich in andere hineinversetzen und sich selbst aus der Sicht der anderen betrachten. Die entsprechenden Erwartungen werden der Perspektive des *me* zugeordnet (S. 218). Das *I* stellt dann die Reaktion der Person auf diese vermutete Sicht der anderen dar (S. 219). Dem *I* kann Mead auch spontanes und kreatives Handeln zuordnen, wohingegen im *me* die soziale Kontrolle des Verhaltens salient wird. Die Identität entsteht dann fortlaufend in der kontinuierlichen Interaktion von *I* und *me* (S. 221). Mit wechselnden sozialen Kontexten wechselt über die mitlaufende Repräsentierung der vermuteten Sicht der anderen auf mich selbst (*me*) und der individuellen Antwort auf diese Erwartungen (*I*) auch die

Identität, so daß sie als ein prozessuales Geschehen betrachtet werden muß und noch nicht thematisch substantiell als multiple Identität aufgefaßt werden kann (vgl. im folgenden McCall & Simmons, 1966).

Goffman (1959, 1963, 1971) entfaltet in einer eher phänomenologischen Weise den Aspekt der Selbstdarstellung im Prozess der Identitätsbildung. Individuen reagieren nicht nur auf das vermutete Bild, das andere von ihnen haben, sondern sie sind in einem *Impression Management* fortlaufend damit beschäftigt, ein bestimmtes Image ihrer selbst beim Gegenüber zu erzielen und zu kontrollieren. Goffman (1963) beschreibt diesen Sachverhalt unter anderem anhand der Bewältigung beschädigter Identität. Er unterscheidet zur begrifflichen Fassung dieses Problems zwischen „virtualer sozialer Identität“ und „aktualer sozialer Identität“. Unter der virtualen sozialen Identität versteht Goffman die Identität eines Individuums im sozialen Verkehr, die ihm aufgrund seiner bisherigen Selbstpräsentation zugeschrieben wird. Die aktuelle soziale Identität beschreibt das Individuum aufgrund der in einer Situation sich offenbarenden Identitätsattribute. Wird ein Stigma evident, stellt sich die Frage, wie das Gegenüber mit dieser Information umgehen wird. Führt sie zu angemessenen oder unangemessenen Kategorisierungen? Wenn das Individuum die Offenbarung eines Stigmas kontrollieren kann, dann ist die Situation nicht minder problematisch: Die Beziehung beruht möglicherweise auf falschen Voraussetzungen. Die Kluft zwischen aktueller und virtualer sozialer Identität forciert die Klärung von Beziehungen und drängt zur Vertrauensfrage. Der Stigmatisierte fragt: Darf ich der sein, der ich bin?

Krappmann (1978) fragt nach den strukturellen Bedingungen der Teilnahme an Interaktionsprozessen. Bei der Präsentation seiner Identität steckt das Individuum nach Krappmann (1978, S. 7) in folgendem Dilemma: „Wie soll es sich präsentieren, wenn es einerseits auf seine verschiedenartigen Partner eingehen muß, um mit ihnen kommunizieren und handeln zu können, andererseits sich in seiner Besonderheit darzustellen hat, um als derselbe auch in verschiedenen Situationen erkennbar zu sein?“ Identität versteht er dabei als „eine immer wieder neue Verknüpfung früherer und anderer Interaktionsbeteiligungen des Individuums mit den Erwartungen und Bedürfnissen, die in der aktuellen Situation auftreten“ (S. 9). Identität stellt sich für Krappmann damit als die besondere Weise dar, auf welche „das Individuum in verschiedenartigen Situationen eine Balance zwischen widersprüchlichen Erwartungen, zwischen Anforderungen der anderen und eigenen Bedürfnissen sowie zwischen dem Verlangen nach Darstellung dessen, worin es sich von anderen unterscheidet, und der Notwendigkeit, die Anerkennung der anderen für seine Identität zu finden, gehalten hat“ (S. 9).

In Krappmanns Darstellung der Identitätsbalance muß das Bedürfnis nach Selbstkonsistenz mit den Ansprüchen unterschiedlicher Interaktionspartner balanciert werden. Im Hinblick auf Vertrauen ist dieser Aspekt in Kontexten relevant, in denen Vertrauen über Erfahrungen dritter gesichert wird und sich verschiedene Interaktionspartner einer Person über die mit ihr gemachten Erfahrungen austauschen. Vertrauen hängt hier eng damit zusammen, daß das Verhalten einer Person in Interaktionen mit verschiedenen Partnern als konsistent interpretiert werden kann. Im Falle des Systemvertrauens können dies z.B. auf einem Ausbildungsweg auch verschiedene institutionelle Instanzen sein, die zu verschiedenen Zeitpunkten Identitätsbelege sammeln und

auf Konsistenz prüfen, um Expertise und Berufsidentität durch Abschlußzeugnisse als vertrauenswürdig ausweisen zu können.

Darüberhinaus stellt sich das Problem der Identitätsbalance auch innerhalb einer Dyade über verschiedene Situationen hinweg. Vertrauen resultiert hier daraus, daß der andere den situationsbedingten Erwartungsveränderungen in seinem Handeln entspricht und zugleich sich selbst nicht widerspricht. Das heisst, im Prozess der Perspektivenübernahme kann der andere die an ihn gerichteten Erwartungen auch in neuen Situationen schlußfolgern und durch ihre Berücksichtigung die beiderseitige Identität auch unter wechselnden Bedingungen wahren.

Weil nun aber die Identitäten der Interaktionspartner auf dem Spiel stehen, läßt sich eine gelingende Balance als Zustand des Vertrauens begreifen. Das sei im folgenden noch einmal näher präzisiert. Warum bilden Personen überhaupt Erwartungen, die mit der Identität des Gegenübers konfligieren können? Spinoza (1922), ein Philosoph, der im 17. Jahrhundert wichtige Vorarbeiten für Heiders Balancetheorie geschaffen hat, zufolge „hat die Person eine Tendenz zu einem Zustand größerer Perfektion. Wenn die Perfektion größer wird, empfindet die Person Freude; wenn die geringer wird, empfindet sie Schmerz“ (zitiert nach Heider, 1977, S. 252). Komplizierend ist hier jedoch, daß die einfache Befriedigung jeglicher Bedürfnisse nicht zu einem Zustand höherer Perfektion führt, und die Elimination begrenzender Eigenarten einer Person oft schmerzhaft ist. Die Freude über die höhere Perfektion kompensiert hier dann den notwendigen Schmerz. Darüberhinaus wird ein Gefühl gegenüber der Ursache der Veränderung erweckt. „Wenn die Person die Veränderung einer äußeren Ursache attribuiert, z.B. einem Objekt oder einer Person, dann wird sie auch diese Ursache lieben. Umgekehrt wird Haß oder Nichtmögen gegenüber dem erweckt, was als Ursache einer Einschränkung des Zustands der Perfektion angesehen wird“ (Heider, 1977, S. 252). In dem Falle, wo es nun um den Nutzen oder Schaden im Hinblick auf die eigene Identität geht und einer anderen Person ein Einfluß auf diese zukommt - von dem sie weiß -, läßt sich die Reaktion auf die Veränderung als Vertrauen bzw. Mißtrauen bezeichnen. Heider liefert zugleich das Werkzeug, um einen Zustand des Vertrauens schematisch darzustellen. Heider unterscheidet im Lebensraum einer Person (Lewin, 1936) die drei Größen des Selbst, des anderen und des gemeinsamen Meinungsgegenstandes. Heider nennt die kognitiven Elemente der Triade p-o-x. Hier sollen dagegen aus Gründen der Einheitlichkeit mit der oben eingeführten Formalisierung die Buchstaben A-B-X benutzt werden. Innerhalb dieser Triade können die drei Relationen jeweils positiv oder negativ sein (z.B. A mag B, A haßt X). Heider postuliert, daß die Balance zwischen den drei Größen stabil ist, wenn zwei negative und eine positive (z.B. A mag B und beide hassen Hunde) oder drei positive Relationen (A mag B und sie mögen beide Hunde) vorliegen. Andere Zustände des Systems tendieren zur Veränderung (A mag B, B mag Hunde und A haßt Hunde). Überträgt man diese Überlegungen auf die Identitätsbalance Krappmanns, dann läßt sich die situative Selbstpräsentation von B als Meinungsgegenstand begreifen und die Relation von A und B als Vertrauen oder Mißtrauen. Vertrauen liegt dann vor, wenn B' als situative Selbstpräsentation für die Bedürfnisse von A passend ist, und zur gleichen Zeit B' und B kompatibel sind, so daß nicht etwa eine Unvereinbarkeit von B und B' als Unglaubwürdigkeit interpretiert wird. Das Vertrauensproblem läßt sich demnach formulieren als die Suche nach der-

jenigen Selbstpräsentation von B, die seiner und des anderen Identität gerecht wird, so daß positive Relationen denkbar sind. Heiders Balancetheorie würde dann Mißtrauen erklären als die Unfähigkeit von B in seiner Selbstpräsentation A gerecht zu werden; bzw. wenn A vorher zu B vertrauen hatte, dann wäre das System nun instabil mit einer negativen Relation von A und B', so daß das System zu einer zweiten negativen Relation von A und B tendiert, die nun als Vertrauensschädigung bezeichnet werden kann. Vertrauen wäre in dem Fall unmöglich, in dem B, ohne sich selbst untreu zu werden, eine Perfektionierung der Identität von A mit der situativen Realisierung seiner Identität nicht erreichen kann.

Diese Formulierung des Vertrauensproblems ist abzugrenzen von Luhmanns Definition des Vertrauensproblems. Auch Luhmann faßt Vertrauen als Problem und vermeidet damit jene Trivialisierung des Phänomens Vertrauen, die weite Teile der Vertrauensforschung kennzeichnet, in dem sie suggeriert, Vertrauen zu erreichen, sei lediglich eine Frage der Bemühung und der Entsprechung zu einer prototypischen Vertrauensattitüde. Luhmann (1984, 1968/1989) fragt: Wie kann Alter handeln, wenn Ego's Handeln stets auch anders sein könnte, als er vermutet. Und selbst wenn Ego's Handeln feststeht, ist doch Alter's Handeln noch kontingent. Aber Ego kann auch nicht handeln, weil auch sein kontingentes Handeln sich auf eine kontingente Entscheidungsprämisse bezieht. Anklänge an dieses Problem der doppelten Kontingenz finden sich bereits bei Schottlaender (1957), der Vertrauen als „Korrelation zweier Freiheiten“ versteht (S. 21), jedoch das Phänomen des Auchandersseinkönnens gleich moralisch wieder entschärft: „Die typischen Auchanderskönner sind also die Unentschlossenen oder Willensschwachen; sie gewähren und finden keine Ruhe, und so kommt es mit oder zwischen ihnen kaum zu festen Vertrauensverhältnissen“ (S. 23). Luhmann formuliert dagegen die doppelte Kontingenz als Grundproblem der Dyade, ohne dessen Lösung kein Handeln zustandekommen kann. Vertrauen und Mißtrauen sind Strategien, die dieses Problem zu lösen versuchen. Damit läßt sich Vertrauen als ein Mechanismus zur Reduktion sozialer Komplexität verstehen. Der Wagnischarakter des Vertrauens liegt bei Luhmann in der Kontingenz des Handelns, und damit ist der Aspekt der Zeit bzw. die Ereignishaftigkeit betont. Bei der Formulierung des Vertrauensproblems als Problem der Identitätsbalance, verlagert sich der Wagnischarakter auf die Entdeckung von Unvereinbarkeiten zweier Identitäten, hier sind mehr die Inhalte betont.

### **3.2.3 Modelle der Identität, Ableitung der Konstrukte Beziehungswunsch und Beziehungsrealität**

McCall und Simmons (1966) entwickelten mit ihrem *Role-Identity Model* eine Konzeption, die von situativ wechselnden Rollenidentitäten ausgeht und zugleich den Spielraum des Individuums bei der Interpretation und Gestaltung seiner Rolle betont. In ihrem Rollenverständnis grenzen sie sich ab von Modellen, die von einer mechanistischen Konformität gegenüber Rollenskripten ausgehen. Bei diesen Modellen wird eine Rolle als ein Erwartungsbündel gegenüber den Inhaber einer sozialen Position verstanden, dessen Leistung darin besteht, diesen Erwartungen in seinem Verhalten zu entsprechen. Für McCall und Simmons existieren solche Skripte für die meisten Be-



ziehungen nicht. Vielmehr müssen Individuen ihre Rollen innerhalb sehr weit gesteckter Grenzen improvisieren. Bezugspunkt für die Improvisationsleitungen der Individuen ist das Selbst „as a most important variable intervening between the antecedent events of the social world and the consequent actions of the individual“ (p. 8). Ihr zentrales Konzept ist das der Rollenidentität. Darunter verstehen sie „the character and the role that an individual devises for himself as an occupant of a particular social position. More intuitively, such a role-identity is his imaginative view of himself as he likes to think of himself being and acting as an occupant of that position“ (p. 67). Das Rollenmodell von McCall und Simmons zeichnet sich darüberhinaus durch eine dynamische Perspektive aus: Sie wechseln mit dem jeweiligen spezifischen Gegenüber oder dem institutionellen Kontext.

„Our imaginations of self reflect our interpersonal concerns and tend to keep pace with our drift through this web of persons and associations. ... they serve as perhaps the primary source of plans of action“ (p. 69). Weil Menschen jeweils danach streben, ein ideales Bild ihrer Selbst aufrechtzuerhalten, können sich durch gegenläufige Lebensereignisse in Legitimationsdruck in Hinblick auf ihre Ideale geraten.

Because role-identities are idealized and rather idiosyncratic conceptions of oneself, the realities of life are constantly jarring them, raising difficulties and embarrassments for them. As a consequence of this jarring, we are always having to devise perspectives that allow us to maintain these views of ourselves, at some level, despite contradictory occurrences. (McCall & Simmons, 1966, p. 71)

In der Folge wird als Anliegen mit in die Interaktion gebracht, der andere möge die eigene Rollenidentität unterstützen. Role-support „is the expressed support accorded to an actor by his audience for his claims concerning his role-identity“ (p. 72). „Role-support is centrally the implied confirmation of the specific contents of one's idealized and idiosyncratic imaginations of self“ (p. 73). Entsprechend fassen sie zusammen: „one of man's most distinctive motives is the compelling and perpetual drive to acquire support for this idealized conceptions of himself“ (p. 75).

Weil Menschen ein Vielzahl von Rollenidentitäten haben, müssen diese in irgendeiner Form organisiert werden. McCall und Simmons gehen davon aus, daß sie nach ihrer Bedeutung - vor allem in Bezug auf die eigenen Ideale und Bedürfnisse - hierarchisch geordnet sind. Interaktionen beinhalten nun das Risiko, daß das Ausmaß an Unterstützung für die gewählte Rollenidentität durch das Gegenüber nicht sicher ist; darüberhinaus wird bei der Wahl einer Rollenidentität immer zugleich eine andere vernachlässigt (d.h. in der Hierarchie tiefer gestellt), so daß sie keine Unterstützung erfahren kann.

Dieses Risiko kann zudem deswegen schwer wiegen, weil Rollenidentitäten und ihre zugehörigen Handlungen inkompatibel sein können. Die Präferenz einer Rollenidentität beinhaltet demnach eine Schädigung für eine andere potentiell bedeutungsvolle Rollenidentität. Eine Teillösung kann nach McCall und Simmons nun darin bestehen, daß die einzelnen Rollenidentitäten nicht gleich wichtig sind und sich in der Bedeutsamkeitshierarchie unterscheiden. Die Salienz einer bestimmten Identität hänge dabei von den jeweiligen Bedürfnissen und Wünschen in einer gegebenen Situation ab. „These momentary preferences for certain rewards cause some role-identities to be

correspondingly more salient than others, in that the enactment of those identities is judged more likely to obtain the more desired rewards“ (p. 83).

Die gewählte Rollenidentität hängt nun aber nicht allein von der Salienzhierarchie ab, sondern auch davon, wie wahrscheinlich eine Unterstützung für die präferierte Rollenidentität ist. Häufig handelt es sich nach McCall und Simmons bei den von den Interaktionspartnern gewählten Rollenidentitäten um Kompromisse, die durch Rollenverhandlungen erzielt werden.

In Hinblick auf den Wagnischarakter des Vertrauens kann hier jedoch vermutet werden, daß sich nicht alle Rollen ohne Risiko aushandeln lassen. Zum Beispiel setzt ein Geschenk Rollenidentitäten, die vorher nicht vollständig ausgehandelt werden können, weil sonst der Überraschungscharakter des Geschenkes verloren geht. Die Ablehnung oder Annahme des Geschenkes entscheidet dann über eine unterstützte oder beschädigte saliente Rollenidentität. Im Extrem muß eine Rollenidentität ganz aufgegeben werden, weil sie sich nicht mehr halten läßt, und eine andere muß an ihre Stelle treten.

Stryker (1980) verbindet ähnlich wie McCall und Simmons Elemente der Rollentheorie mit dem Symbolischen Interaktionismus, jedoch ist seine Theorie formalisierter, so daß testbare Hypothesen abgeleitet werden können. Er geht davon aus, daß Personen in sozialen Kontexten einander als Inhaber sozialer Positionen erkennen und entsprechend Erwartungen über ihr Verhalten bilden. Das zu erwartende Verhalten von Positionsinhabern ist sozial geteilt und wird als „Rolle“ bezeichnet. Das Verhalten resultiert im Prozess gegenseitiger Erwartungsbildung aus der Berücksichtigung der Erwartungen des anderen, den eigenen Erwartungen und Eigenschaften der Situation.

Actors entering situations categorize others in ways relevant to defining the situation and behaving in it. So, too, actors will typically - though not necessarily - categorize themselves and respond to themselves by naming, classifying, and defining who and what they are. To engage in such reflexive behavior is to have a self. (Stryker, 1980, p. 58f)

Im Konzept von Stryker sind drei Begriffe besonders zentral: Identität, Salienz und Commitment. Identität ist bei Stryker Teil des Selbst und zwar als internalisierte Erwartungen, die zu einer bestimmten Position gehören. Identitäten sind demnach bei Stryker als Rollen formuliert. Weil Personen sehr viele und unterschiedliche Positionen innehaben können, bedarf es einer Hierarchie, in der die Rollen organisiert sind. Je höher einer Identität in der Hierarchie steht, desto wahrscheinlicher ist es, daß sie verhaltenswirksam wird. Diese Hierarchie ist jedoch nicht statisch zu denken, sondern abhängig von der jeweiligen Situation. So wird z.B. beim Betreten der Schule für den Lehrer seine Lehrerrolle salient. Salienz bezeichnet also den Aktivationsgrad einer Rolle und entsprechend auch die Wahrscheinlichkeit entsprechenden Verhaltens. Commitment bezeichnet den Grad der Wichtigkeit, den eine Verbindung zu anderen für die Person hat - wie z.B. eine Gruppenmitgliedschaft. Je größer das Commitment, desto höher in der Salienzhierarchie steht die entsprechende Identität.

Insgesamt gesehen gehen die Identitätsmodelle von McCall und Simmons (1966) und Stryker (1980) über den Symbolischen Interaktionismus hinaus, indem sie den an soziale Positionen gebundenen Rollenbegriff in ihre Konzeptionen übernehmen. Rollen können als Verhaltensvorlagen für unterschiedliche soziale Situationen mental repräsentiert werden. In der Folge kann der vom Symbolischen Interaktionismus beschriebene Prozess der Identitätsbildung bezüglich kognitiver Prozesse präzisiert

werden. Im Hinblick auf Rollen kann man von Commitments, Salienzen und Hierarchien sprechen. Bevor eine Rolle in Verhalten umgesetzt werden kann, muß sie mental aktiviert werden. Wünsche und die situativen Verpflichtungen beeinflussen eine solche Rollensalienz und ihren korrespondierenden Rang in der Salienzhierarchie. Vertrauen setzt in dieser Konzeption einen mit Rücksicht auf die gegenseitigen Interessen gelingenden Koordinationsprozess der Rollenrealisierungen voraus.

Vertrauen kann daher in der Tradition des Symbolischen Interaktionismus definiert werden als die dynamische situative Balance der eigenen intendierten Rollenidentität mit der erwarteten Rollenidentität des Gegenübers unter der Zielsetzung, die eigene Identität zu erhalten. Mißlingt diese Balance, dann erfährt die intendierte und damit auch riskierte Identität eine Schädigung, deren Ursache im allgemeinen auf das Gegenüber attribuiert wird, indem davon ausgegangen wird, daß beide Seiten um ihre jeweils intendierten Identitäten wußten, und der andere die Schädigung hätte verhindern können. Mißtrauen ist die Folge. Vertrauen resultiert dagegen aus der Erfahrung einer gelingenden Balance. Das Vertrauen kann dann als besonders groß betrachtet werden, wenn diese Balance über verschiedene Situationen hinweg gelingt, weil hier infolge der wechselnden Rollenidentitäten besondere Anpassungsleistungen an das Gegenüber gestellt werden.

In einem abschließenden Schritt können die angestellten Überlegungen mit der zweidimensionalen Unterscheidung von Beziehungsarten kombiniert werden. Die in einer Interaktion intendierte Rollenidentität und die vom Interaktionspartner realisierte Rollenidentität können anhand der zweidimensionalen Struktur in Hinblick auf vertrauensrelevante Phänomene systematisch beschrieben werden. Ob eine intendierte Rollenidentität bei einer gegebenen, vom Interaktionspartner realisierten Rollenidentität aufrechterhalten werden kann, hängt dann davon ab, ob sich die jeweiligen Rollenidentitäten im zweidimensionalen Raum der Beziehungsarten miteinander konfliktieren oder nicht. Entsprechen sich die intendierte und die vom Interaktionspartner realisierte Rollenidentität, dann kann sich Vertrauen entwickeln. Sodann kann anhand der Lage der entsprechenden Rollenidentitäten im zweidimensionalen Raum die jeweilige Vertrauensart bestimmt werden. Da die Rollenidentitäten jeweils eine bestimmte Beziehungsart implizieren, können nun zwei für die weitere Formalisierung des angestrebten Vertrauensmodells bedeutsame Konstrukte benannt werden. Als *Beziehungswunsch* soll die einer intendierten Rollenidentität entsprechende Beziehungsart bezeichnet werden, d.h. es handelt sich um die von der vertrauenden Person gewünschte Beziehungsart. Als *Beziehungsrealität* soll dagegen die vom Interaktionspartner verwirklichte Beziehungsart bezeichnet werden; dabei handelt es sich um die in den zweidimensionalen Raum der Beziehungsarten übersetzte realisierte Rollenidentität. Das Zusammenwirken von Beziehungswunsch und Beziehungsrealität kann dann so beschrieben werden, daß bei einer Übereinstimmung von Beziehungswunsch und Beziehungsrealität die intendierte Rollenidentität Bestätigung erfährt und sich Vertrauen entwickelt. Vertrauen ist dann in aller Kürze die dynamische situative Balance von Beziehungswunsch und Beziehungsrealität. Der Aspekt der Balance kommt dabei in der Relation von Beziehungswunsch und Beziehungsrealität zum Ausdruck; ihr dynamisch situativer Charakter läßt sich dagegen mit der Relation von Situation und Beziehungswunsch begrifflich fassen. Wie man sich die Balance von Beziehungswunsch und Beziehungs-

realität genauer vorstellen kann, soll im übernächsten Kapitel erläutert werden. Zunächst soll jedoch mit der Relation von Situation und Beziehungswunsch der Aspekt der situativen Dynamik entfaltet werden.

### 3.3 Situation und Beziehungswunsch

In der Vertrauensforschung wird immer wieder gefordert, die Situation explizit zu berücksichtigen (Stack, 1978; Wechselberg, 1996; Wrightsman, 1974). Zumeist wird sie nur implizit als für alle Teilnehmer geltende Erhebungssituation berücksichtigt (Mayer et al., 1995; Schweer, 1996). Das heisst, die vertrauensrelevanten Dimensionen werden bereichsspezifisch bestimmt. Die situative Dynamik des Vertrauens wird sowohl in den theoretischen Konzeptionen wie in den empirischen Untersuchungen damit vernachlässigt. Die bisherige Modellentwicklung fordert daher in dreifacher Weise eine Berücksichtigung der Situation: (a) Die Beziehungsdimension der individuell selektiven vs. professionell definierten Thematik ist situativ determiniert. Und zwar in der Weise, daß ein gegebener Fall die Thematik professionell definiert, wohingegen die Abwesenheit einer Situation, die sich auf das Fachgebiet des Experten bezieht, die Beziehungsthematik offen läßt, so daß sie individuell selektiert werden kann. (b) Ebenso wird die Dimension der personalen vs. sozialen Identität in der Beziehung situativ vermittelt, indem die Theorie der sozialen Identität und die Selbstkategorisierungstheorie die Situation als Variable begreifen, die den Prozess der Selbstkategorisierung moderiert. (c) Schließlich geht das *Role-Identity Model* von einer situativ vermittelten Dynamik der intendierten und realisierten Rollenidentitäten aus. Die Situation muß daher als dynamische Variable im Modell berücksichtigt werden.

Der Überlegung, daß die Situation als eine wichtige Variable für eine gelingende Beziehungsgestaltung zu berücksichtigen ist, wird bereits in einer Reihe von situativen Führungstheorien Rechnung getragen. So fragen Vroom und Yetton (1973) nach dem optimalen Grad von Partizipation bei Führungsentscheidungen. Sie berücksichtigen eine Vielzahl von Situationsmerkmalen (zur Verfügung stehende Zeit, Entscheidungsakzeptanz etc.), die den Einfluß des Partizipationsgrades auf die Entscheidungseffektivität vermitteln. Auch das Modell von Fiedler (1967) geht davon aus, daß ein praktizierter Führungsstil jeweils in Abhängigkeit von der Situation (Führer-Geführten-Beziehung, Aufgabenstrukturiertheit und Positionsmacht des Führers) wirksam oder kontraproduktiv ist. Schließlich geht die Weg-Ziel-Theorie der Führung von House (1971) und House und Mitchell (1974) davon aus, daß das Führungsverhalten in Abhängigkeit von der Situation zu Zufriedenheit führt. Zufriedenheit wird in diesem Modell motivationstheoretisch über Erfolgserwartungen und Wertpräferenzen von Mitarbeitern konzipiert. Die Gruppenmitglieder sind dann besonders zufrieden, wenn die über die Führung beeinflusste Arbeitssituation so zu den Charakteristika der Geführten paßt, daß sie mit ihrer Arbeit ihnen wichtige Ziele mit guter Erfolgsaussicht erreichen können.

Die Behavior-Setting-Theorie von Barker (1968, Barker & Wright, 1955) erscheint als eine weitere interessante Theorie, die zunächst einmal von physikalisch-örtlich bestimmten Situationen als Verhaltensdeterminanten ausgeht. Bestimmten örtlichen Gegebenheiten entsprechen zugehörigen Rollenidentitäten. Die resultierende Einheit

aus Raum und Verhalten wird von Barker Behavior-Setting genannt. Im Falle des Gottesdienstes sind sowohl die Kirchenbänke (Raum) als auch die hörende Gemeinde (Verhalten) auf die Kanzel (Raum) und den predigenden Pfarrer (Verhalten) hin orientiert (Barker, 1968, p. 19). Die als Synomorphie bezeichnete Einheit von Raum und Verhalten kann durch eine Vielzahl von Prozessen vermittelt werden (Schoggen, 1989, p. 43-45), z.B. indem die Wahrnehmung eines „andächtigen“ Raumes das Selbstverständnis einer anwesenden Person beeinflusst und sie in Andacht versetzt.

Ein solcher Vermittlungsprozess ließe sich auch mit der Theorie der sozialen Identität erklären. Orte machen Selbstkategorien salient und determinieren die Beziehungsart der Beteiligten. Betrachten wir nochmals den Gottesdienst, dann läßt sich vermuten, daß Personen in einer Kirche tendenziell vom Pfarrer erwarten, in ihrer sozialen Identität als Christen angesprochen zu werden. Möglicherweise sieht der Pfarrer sie aber in gewohnter Weise als weltliche Zeitgenossen und wagt nicht, sie als Christen anzusprechen. Der Kirchenraum hat hier einen asymmetrischen Effekt auf die soziale Identität, denn der Pfarrer muß in seiner professionellen Rolle stärker seine personale Identität salient halten und der Raum hat für ihn mehr den Charakter eines gewöhnlichen Raumes, so daß bei ihm die soziale Identität potentiell in einem geringeren Grad ausgeprägt ist. Wenn der Pfarrer sich der tendenziell stärkeren Salienz der christlichen Identität im Vergleich zu anderen Räumen bei der Gemeinde in der Kirche nicht bewußt ist, dann besteht die Gefahr einer Vertrauensschädigung dadurch, daß er die intendierte christliche Identität durch seine Worte nicht genug fördert.

Zusammengenommen ist davon auszugehen, daß durch die Situation bestimmte Beziehungswünsche vermittelt werden. Im Falle der Führungstheorien kann angenommen werden, daß den situativen Erwartungen an eine Führungsperson bestimmte intendierte Rollenidentitäten entsprechen, die sich in einem zugehörigen Beziehungswunsch ausdrücken. Mit der Behavior-Setting-Theorie bzw. der Theorie der sozialen Identität kommen auch weniger erfolgsorientierte bzw. problemlösungsorientierte Beziehungswünsche in den Blick. Situative Hinweisreize bewirken Veränderungen in der Salienz sozialer Identitäten, denen ihrerseits zugeordnete Beziehungswünsche entsprechen.

### **3.4 Beziehungswunsch und Beziehungsrealität: der Weg-Ziel-Ansatz**

McCall und Simmons (1966, p. 2) verstehen den Menschen „as a daydreaming sort of animal who gambles his small store of ‘life resources’ with the empirical world in an attempt to win some measure of fulfillment of his dreams and desires.“ Der im folgenden beschriebene Weg-Ziel-Ansatz ermöglicht, dieses Spiel präziser zu beschreiben.

Der Weg-Ziel-Ansatz zeichnet sich durch die multiplikative Verknüpfung seiner Komponenten Weg und Ziel aus, mit der das interessierende Verhalten vorhergesagt wird. Inhaltlich bedeutet dies, daß ein Objekt mit seinen Eigenschaften (Weg) nicht unabhängig von den aktuellen Zielen des Subjektes bewertet wird. Sind die Objekteigenschaften nicht ziieldienlich, dann resultiert ein Maximum an Verhaltenshemmung bzw. negativen Emotionen. Umgekehrt sind die Reaktionen auf das Objekt (Motivation oder Bewertungen des Objektes) umso positiver, je wahrscheinlicher die Eigenschaft des Objektes zum Ziel führt. Häufig firmiert dieser Ansatz auch unter dem

Namen Erwartungs-mal-Wert-Theorie. Erwartung meint in diesem Zusammenhang die vermutete Wahrscheinlichkeit mit der eine Objekteigenschaft vorliegt. Entgegen dem Alltagssprachgebrauch hat Erwartung hier keine normativen Aspekte. Da in dieser Arbeit der Begriff der Erwartung häufiger im normativen Sinne benutzt wird, spreche ich hier vom Weg-Ziel-Ansatz. Der Begriff Wert für die zweite Komponente bezieht sich entsprechend auf den Wert, den eine Person einer Sache beilegt - er bezeichnet den Anreiz.

Die Weg-Ziel-Ansätze sind in den vierziger und fünfziger Jahren unabhängig von verschiedenen Theoretikern formuliert worden (zur folgenden Darstellung vgl. Edwards, 1954; Fishbein & Ajzen, 1975; Heckhausen, 1980; Peak, 1955). Vorausgegangen waren jedoch zunächst begriffliche Vorarbeiten einiger Motivations-theoretiker. Lewin (1935, 1936) hatte bereits in seinem Konzept des Lebensraums, das die Umwelt psychologisch als Handlungsraum darstellt, Zielregionen von Bereichen unterschieden, die instrumentelle Handlungsmöglichkeiten repräsentieren. Die Zielregionen zeichnen sich durch positive oder negative Valenzen aus. Valenzen kennzeichnen Objekte oder Handlungsergebnisse, die eine Person wünscht, bzw. im negativen Fall zu vermeiden wünscht. Die Weg- bzw. Erwartungsvariable wurde jedoch nicht begrifflich gefaßt und war im Konzept des Lebensraums nur implizit als eingeschlagener Handlungspfad vorhanden. Erst später (Lewin et al., 1944) wurde mit dem Potenzbegriff die Wahrscheinlichkeit der Zielerreichung als Konstrukt spezifiziert. Tolman (1932) erklärte das Verhalten durch einen Lern- und einen Motivationsfaktor. Der Motivationsfaktor bezeichnet einfach das Zielverlangen des Handelnden. Der Lernfaktor bezieht sich auf Handlungs-Folge-Kontingenzen, d.h. durch Erfahrungen gebildete Vermutungen über die Zieldienlichkeit von Handlungen. Der Erwartungsbegriff ist damit bei Tolman schon klar als Konstrukt gefaßt.

Entscheidungstheorien, die sich mit dem Nutzenbegriff beschäftigt haben, entwickelten ebenfalls schon früh dem Weg-Ziel-Ansatz entsprechende Formulierungen (Neumann & Morgenstern, 1944; Edwards, 1954). Insbesondere Edwards formuliert aufbauend auf Neumann und Morgenstern ein klares Weg-Ziel-Modell. Er berechnet den subjektiv erwarteten Nutzen aus der multiplikativen Verknüpfung der subjektiven Wahrscheinlichkeit, mit der eine Verhaltensalternative zu einem Ergebnis führt, und dem subjektiven Wert des Ergebnisses.

In den Bereich der Einstellungsforschung wurden Weg-Ziel-Ansätze vor allem durch Rosenberg (1956) prominent. Entsprechende historische Hinweise finden sich vor allem bei Peak (1955). Nach Rosenberg (1956) ist eine Einstellung gegenüber einem Objekt umso positiver, je instrumenteller es für die Erreichung einer Zieles ist und je wichtiger das Ziel eingeschätzt wird. Die multiplikative Verknüpfung impliziert darüberhinausgehend, daß starke negative Emotionen zu erwarten sind, wenn die Überzeugung besteht, daß ein Objekt die Erreichung wichtiger Ziele blockiert. Der Weg-Ziel-Ansatz ist heute vor allem in den Einstellungsmodellen von Fishbein und Ajzen (Fishbein & Ajzen, 1975; Ajzen, 1991) und dem „Job Characteristics Model of Work Motivation“ von Hackman und Oldham (1975, 1976) vertreten.

Für die Erklärung von beruflicher Leistung und Arbeitszufriedenheit hat Vroom (1964) ein ausformuliertes Weg-Ziel-Modell vorgelegt. Bei ihm lassen sich drei Teilmodelle unterscheiden. Im Valenzmodell, das die Bedeutsamkeit eines Handlungser-

gebnisses vorhersagt, wird im Anschluß an Peak (1955) die Valenz der Handlungsfolge mit der erwarteten Instrumentalität multipliziert. Die Instrumentalität kann in Vrooms Modell Wert von -1 bis 1 annehmen. Damit wird zum Ausdruck gebracht, daß eine Handlungsfolge auch vom gewünschten Ziel wegführen kann, das Handlungsergebnis wird dann negativ bewertet. Da dieses Modell das Vorliegen von Handlungsergebnissen voraussetzt, liegt sein Anwendungsbereich vor allem bei der Erforschung der Arbeitszufriedenheit. Um dagegen Verhalten vorherzusagen, bedarf es eines Maßes für die subjektive Erfolgswahrscheinlichkeit. In einem Motivationsmodell wird daher die Verhaltenstendenz durch die Multiplikation der Erfolgswahrscheinlichkeit mit der Valenz des Handlungsergebnisses berechnet. Dieses Modell erklärt entsprechend vor allem Verhalten in Leistungssituationen. Schließlich schlägt Vroom ein drittes Modell vor, das das erzielte Handlungsergebnis über die Multiplikation von Fähigkeit und Motivation erklärt.

Für die Vertrauensforschung scheint in erster Linie das Motivationsmodell von Bedeutung zu sein, weil in den beiden multiplizierten Teilkomponenten zwei wichtige Bestimmungsstücke der Vertrauensdefinition enthalten sind. In der Erfolgswahrscheinlichkeit kommt der Aspekt der Unsicherheit zum Ausdruck und die Valenzkomponente bringt die Bezogenheit des Vertrauens auf das Wohlergehen der eigenen Person - und damit zugleich die Risikohaftigkeit des Vertrauens - zum Ausdruck. Das auf die Vergangenheit bezogene Valenzmodell und das ergebnisorientierte Ausführungsmodell sind hier entsprechend nicht erforderlich.

Von Deutsch (1973, S. 142) ist der Weg-Ziel-Ansatz in die Vertrauensforschung eingeführt worden. Er definiert Vertrauen als eine risikoreiche Entscheidung, bei der der Gewinn des erwarteten positiven Ergebnisses geringer ist als der Schaden eines negativen Ergebnisses.

The essential features of a situation confronting the individual with the choice to trust or not in the behavior of another person are ... : (a) the individual is confronted with an ambiguous path, a path that can lead to an event perceived to be beneficial ( $Va+$ ) or to an event perceived to be harmful ( $Va-$ ); (b) he perceives that the occurrence of  $Va+$  or  $Va-$  is contingent upon the behavior of another person; and (c) he perceives the strength of  $Va-$  to be greater than the strength of  $Va+$ . (Deutsch, 1962, p. 303)

Die Vertrauenswahl wird in Anlehnung an Edwards (1954) und Lewin et al. (1944) dann getroffen, wenn:

$$(Va+) \times (SW+) > (Va-) \times (SW-) + K \text{ (Deutsch, 1973, S. 142).}$$

SW bezeichnet die subjektive Wahrscheinlichkeit eines positiven oder negativen Ergebnisses und  $Va$  bezeichnet jeweils im Sinne Lewins die positive oder negative Valenz des Ergebnisses. K bezeichnet den Sicherheitsgrad, den ein Individuum für eine Handlung benötigt.

Entsprechend kann bei einem als konstant angesehenen Sicherheitsbedürfnis einer Person die Vertrauenswahl sowohl über die subjektiven Wahrscheinlichkeiten als auch die Valenzen beeinflusst werden. Handelt es sich um eine Vertrauenswahl gegenüber einer Person, dann werden nach Deutsch vor allem ihre wahrgenommenen Absichten und Fähigkeiten für die Entscheidung relevant. Die Valenzen sind dann als gegeben gedacht, so daß die wahrgenommenen Fähigkeiten und die vermuteten Absichten der

anderen Person eine subjektive Diagnose der Wahrscheinlichkeit eines gerechtfertigten Vertrauens ermöglichen. Deutsch hat jedoch mit experimentellen Spielen lediglich den Einfluß der motivationalen Orientierung (kooperativ, individualistisch und wettstreitend) und verschiedener Situationen (Anwesenheit dritter, Macht und Kommunikation) auf das Vertrauen untersucht. Eine multiplikative Berechnung im Sinne des Weg-Ziel-Ansatzes wurde jedoch von ihm nie durchgeführt. Erst Pruitt und Kimmel (1977) formulieren für experimentelle Spiele eine Weg-Ziel-Theorie und versuchen zum Beispiel, einige Befunde zur Interaktion von Spielzeit und Kooperationserwartung entsprechend zu interpretieren. Allerdings vermeiden sie den Vertrauensbegriff: „this term usually has broader connotations, referring also to aspects of the actor's attitudes and personality traits or his perception of the other's attitudes and personality traits“ (p. 375). Entsprechend monieren sie auch, daß Forschung und Theorie bei Deutsch (1973) ohne Verbindung nebeneinander stehen.

Weniger formalisiert als bei Deutsch, aber in der Logik ganz dem Weg-Ziel-Ansatz entsprechend, weist Kelley (1953) auf die Bedeutung der Situation zum Verständnis von Vertrauenbeziehungen hin:

While the individual has attitudes of reliance and trust toward various kinds of communicators, the extent to which these attitudes are evoked at any given time depends to some degree upon the kind of situation in which he finds himself. For example, in a situation where he is confronted with a problem whose solution he believes requires highly technical information, an individual will be especially susceptible to influence from persons who are perceived to be experts. In like manner, when involved in a conflict with socially disapproved impulse, an individual may seek reassuring advice from older persons who resemble his parents and are in positions of authority with respect to dominant moral values. When the problem is one of gaining social acceptance, the most effective communicators probably will be those group leaders and officials viewed as most able to predict majority reactions. In this and other ways the nature of the problem situation which exists at the time of receiving a communication will affect a person's responsiveness to specific kinds of communicators. (p. 47)

In diesen Überlegungen Kelleys resultiert aus einer Problemsituation ein spezifischer Beziehungswunsch, um das Problem zu lösen. In der Folge findet eine Person Vertrauen, die aller Wahrscheinlichkeit nach für die Problemlösung hilfreich ist.

Auch das hier entwickelte Modell legt eine Formulierung gemäß dem Weg-Ziel-Ansatz nahe. Im Anschluß an *Role-Identity Model* von McCall und Simmons (1966) habe ich Beziehungswünsche und Beziehungsrealität als zwei Konstrukte unterschieden, die einer situativen Dynamik unterliegen und deren Verhältnis zueinander jeweils eine Bestätigung oder Schädigung intendierter Identitäten bedingt. Vertrauen läßt sich als das Resultat dieser Erwartungen verstehen (siehe Kap. 3.2.3).

Wird der Weg-Ziel-Ansatz entsprechend auf die zentralen Konstrukte des Beziehungswunsches als Ziel und der Beziehungsrealität als Weg angewandt, dann läßt sich der Gehalt des Weg-Ziel-Ansatzes wie in Abbildung 3.3 darstellen.<sup>1</sup> Als Vertrauensintentionen bezeichne ich den intentionalen bzw. gefühlsmäßigen Zustand des Vertrau-

---

<sup>1</sup> Die Konzeption von Vertrauen nach dem Weg-Ziel-Ansatz erscheint sehr rational. Jedoch impliziert diese Rationalität keine Bewußtheit. Inwieweit die Akteure des Vertrauens sich bewußt sind, wie bei ihnen Vertrauen entsteht, bleibt hier offen.



ens im Unterschied zu Vertrauenshandlungen. Darin schließe ich mich den üblichen Vertrauensmodellen bzw. Einstellungsmodellen an (Bierhoff, 1992; Clark & Payne, 1997; Conviser, 1973; Fishbein & Ajzen, 1975; Kee & Knox, 1970; Mayer et al., 1996; Moorman et al., 1993; Pearce, 1974; Triandis, 1977). Die Vertrauenshandlungen sind im Modell nicht graphisch dargestellt, weil der Zusammenhang von Vertrauensintentionen und Vertrauenshandlungen im hier entwickelten Modell von untergeordneter Bedeutung ist.

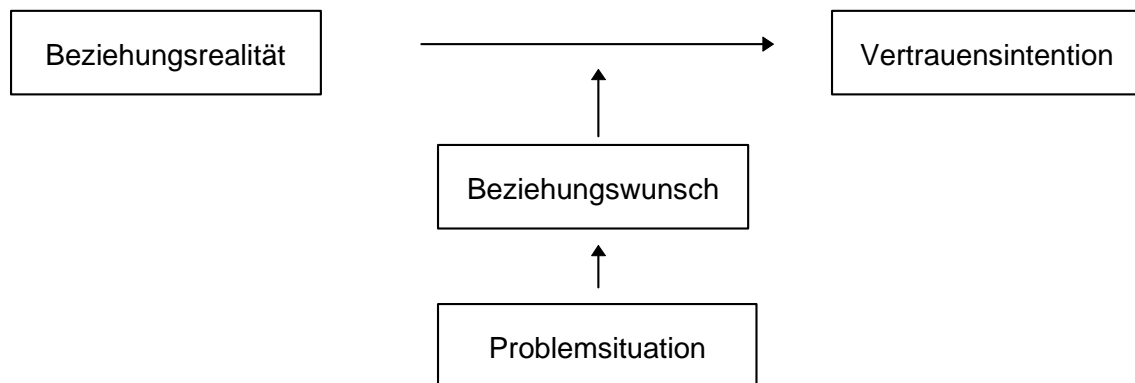


Abbildung 3.3: Grundmodell der Vertrauensentwicklung

Abbildung 3.3 zeigt, wie der Beziehungswunsch den Einfluß der Beziehungsrealität auf die Bildung der Vertrauensintention moderiert. Idealtypisch gesehen läßt sich aufgrund der Beziehungsrealität Vertrauen nicht vorhersagen. Vertrauen resultiert erst dann, wenn die Beziehungsrealität auch den situativen Beziehungswünschen entspricht.

Die dargestellte Beziehung von Problemsituation und Beziehungswunsch gekennzeichnet, daß der Beziehungswunsch die Befriedigung eines Bedürfnisses zum Ziel hat (Lewin, 1935). So könnte eine bestimmte Beziehungsrealität einem Problem Abhilfe schaffen. Eine Beziehung von Pfarrer und Gemeindeglied kann z.B. zum Ziel haben, daß der Pfarrer als Seelsorger bei einem Glaubensproblem Hilfe leistet.

In der Abbildung werden die früheren Erfahrungen (vgl. Kee & Knox, 1970; Rotter, 1980; Schweer, 1996) außer acht gelassen, weil die Frage der Vertrauenskonstitution hier ahistorisch verstanden wird (vgl. zur Unterscheidung von einer historischen und ahistorischen Forschungsperspektive in der Psychologie Lewin, 1935).

Anders als bei der Vertrauenswahl im Ansatz von Deutsch (1973) werden hier nicht mehr Valenzen und subjektive Wahrscheinlichkeiten in der Operationalisierung multipliziert (s.o.), sondern Lokationen innerhalb des zweidimensionalen Raumes der Beziehungsarten, d.h. der Akzent liegt hier auf den Inhalten. Je weiter Beziehungswunsch und Beziehungsrealität im Raum auseinanderliegen, desto wahrscheinlicher und folgenreicher ist quasi eine Identitätsschädigung. Die definitorische Trennung von Valenz und subjektiver Wahrscheinlichkeit (siehe Kap. 2.1) trägt für das hier vorgeschlagene Vertrauensmodell nichts aus.

### 3.5 Vertrauensintentionen und Vertrauenshandlungen

Vertrauen kann sich als Einstellung zum Urteilsgegenstand (z.B. der Vertrauensperson) oder aber in beobachtbaren vertrauensvollen Handlungen zeigen. Im ersten Fall wird hier von Vertrauensintentionen und im zweiten Fall von Vertrauenshandlungen gesprochen. Es ist nun sinnvoll, Vertrauensintentionen und Vertrauenshandlungen zu unterscheiden (vgl. Kee & Knox, 1970; Mayer et al., 1995), weil Vertrauensintentionen nicht immer mit entsprechenden Vertrauenshandlungen einhergehen. In der Literatur ist hier die Diskussion des Zusammenhanges von Einstellung und Verhalten einschlägig. Bekanntgeworden für die Diskrepanz von Einstellung und Verhalten ist die Studie von LaPiere (1934). Mit einem chinesischen Paar reiste er durch die USA und hat mit ihnen in 251 Hotel, Gaststätten und Cafes bis auf eine Ausnahme eine gute Aufnahme gefunden. Bei den Anfragen hielt er sich selbst im Hintergrund auf, um den Einfluß seiner Person auszuschalten. Anschließend befragte er die besuchten Betriebe mit einem Fragebogen, über ihre Einstellung zu Chinesen. In 92 % der Fälle erhielt er als Antwort, daß man Chinesen als Gäste nicht akzeptieren würde. Der geringe Zusammenhang von Einstellung und Verhalten wird insgesamt auch in einem Überblicksreferat von Wicker (1969) bestätigt. Er kommt zu dem Ergebnis, daß der Zusammenhang vorhanden, aber nur sehr gering sei. Fishbein und Ajzen (1975) haben als intervenierende Variable das Konzept der Verhaltensintention eingeführt, in das neben der Einstellung auch normative Erwartungen Dritter und die Bereitschaft, ihnen zu entsprechen, eingehen. Zwischen Verhaltensintention und Verhalten lassen sich dann stärkere Zusammenhänge nachweisen (z.B. Ajzen & Fishbein, 1970; Bringberg, 1979).

In der Vertrauensforschung wurde der Zusammenhang zwischen Einstellung und Verhalten jedoch nur selten untersucht. Vertrauensintentionen und Vertrauenshandlungen werden zumeist alternativ erhoben: Vertrauenshandlungen in experimentellen Untersuchungen (Deutsch, 1958; Hake & Schmidt, 1981) und Vertrauensintentionen in anwendungsorientierten Studien (z.B. Butler & Cantrell, 1984; Swan et al., 1988; Schweer, 1996). Obwohl der Zusammenhang von Vertrauensintentionen und Vertrauenshandlungen vor allem im Bereich der angewandten Vertrauensforschung von Interesse ist, lassen sich hier keine Studien ausfindig machen. Das liegt einerseits daran, daß die Erfassung von Vertrauenshandlungen sehr aufwendig ist, und man sie daher mit anderen Einstellungsvariablen ersetzt (z.B. Schweer, 1996), und andererseits, daß Vertrauenshandlungen einer Reihe weiterer Einflußfaktoren unterliegen, die den Einfluß der Vertrauensintentionen relativieren. Der Zusammenhang von Vertrauensintention und Vertrauenshandlung läßt sich z.B. im Falle des Vertrauens zum Ortspfarrer als Seelsorger kaum untersuchen, weil die Anlässe, bei denen man entsprechende Vertrauenshandlungen zeigen könnte, für eine genügend große Stichprobe zu selten sind oder aber andere Verhaltensdeterminanten wirksam werden, wie z.B. die Bewertungen Dritter (z.B. „da geht man nicht mit zum Pastor“) oder alternative Verhaltensweisen (z.B. andere Mittel der Problembewältigung). Die wenigen Studien, in denen der Zusammenhang von Vertrauensintentionen und Vertrauenshandlungen untersucht wurde, haben das Gefangen-Dilemma-Spiel verwendet. Deutsch (1960) und Wrightsman (1966) untersuchten den Zusammenhang von kooperativen Spielzügen und autoritären bzw. antidemokratischen Einstellungen. Bei Deutsch zeigt sich ein signifikanter, bei

Wrightsmann kein Zusammenhang. Wrightsmann (1966) fand dagegen signifikante Zusammenhänge von kooperativen Spielzügen mit seiner *Philosophies of Human Nature Scale*. Insbesondere haben kooperative Spieler positivere Annahmen zur allgemeinen Vertrauenswürdigkeit von Menschen. Ajzen und Fishbein (1970) versuchten ebenfalls, die Wahl kooperativer Spielzüge mit Einstellungsmessungen vorherzusagen. Die positive vs. negative Bewertung des Spielpartners zeigt nur einen kleinen Zusammenhang mit kooperativen Spielzügen ( $r = .26$  und  $r = .09$ ). Dagegen konnte das Spielverhalten gut vorhergesagt werden mit der Einstellung zu kooperativen Spielzügen ( $r = .63$ ) und den vermuteten normativen Erwartungen des Spielpartners ( $r = .68$ ), die als resultierende Verhaltensintentionen zusammengefaßt werden ( $r = .84$ ). Mit einem sehr weiten Vertrauensbegriff können die Einstellungsmessungen gegenüber dem Mitspieler und den Menschen im allgemeinen in den Studien von Ajzen und Fishbein (1970), Deutsch (1960) und Wrightsmann (1966) zur Bewertung des Zusammenhanges von Vertrauensintentionen und Vertrauenshandlungen herangezogen werden. Er müßte insgesamt als recht klein beurteilt werden. Zugleich zeigt die Studie von Ajzen und Fishbein, daß die Vorhersage von kooperativen Spielzügen gut gelingt, wenn die Einstellungsmessungen verhaltensnah durchgeführt werden; allerdings kann die Verhaltensintention im Vergleich zur Einstellung gegenüber dem Mitspieler kaum noch als Vertrauensintention interpretiert werden. Es bleibt daher insgesamt bei einem geringen Zusammenhang von Vertrauensintentionen und Vertrauenshandlungen aufgrund der komplexen Determination des Verhaltens.

### **3.6 Die Konstitution des Vertrauens: Eine Zusammenfassung**

Wer anderen Menschen vertraut, setzt sich einer möglichen Schädigung seiner Identität aus. In der Perspektive des Symbolischen Interaktionismus läßt sich dieser Sachverhalt aufgrund der sozialen Natur der Identität erklären, die sich in einem wechselseitigen Abstimmungsprozeß von gegenseitigen sozialen Erwartungen fortlaufend neu bildet. Identitäten werden im Interaktionsprozess nicht völlig frei ausgehandelt, sie werden den Interaktionspartnern zum Teil bereits durch ihre sozialen Positionen in Form von Rollen vorgegeben, werden jedoch zur gleichen Zeit in ihrer konkreten Ausformung immer auch individuell bestimmt. Vertrauen kann in dieser Perspektive als situative Balance komplementärer Rollenidentitäten verstanden werden. Die inhaltliche Bestimmtheit der Rollenidentitäten kann mit den in Kapitel 2.5 dargestellten Beziehungsdimensionen 'personale vs. soziale Identität' und 'individuell selektive vs. professionell definierte Thematik' beschrieben werden. Mit Bezug auf diese zweidimensionale Beziehungstypologie wird die von einem Interaktionspartner intendierte Rollenidentität als Beziehungswunsch und die vom Gegenüber realisierte Rollenidentität als Beziehungsrealität bezeichnet (Kap. 3.2.3). Schließlich wird dieselbe Dimensionalität den aus einer gegebenen Balance resultierenden Vertrauensintentionen zugrundegelegt. Die in der Bipolarität der Dimensionen zum Ausdruck kommende Konfliktträchtigkeit unterschiedlicher Ziele in Beziehungen erklärt mögliche Vertrauensprobleme. Eine neue äußere Situation kann einen Partner zu einem veränderten Beziehungswunsch nötigen, der mit der bestehenden Beziehungsrealität konfligiert. Da sich beste-

hende Beziehungen wegen ihrer habitualisierten Eigenschaften nicht beliebig an neue Situationen anpassen lassen, können Vertrauensschädigungen resultieren, wenn der Interaktionspartner um eine solche Problematik hätte wissen müssen und dieses Wissen in der Beziehungsgestaltung nicht hat einfließen lassen.

Abbildung 3.4 veranschaulicht den Fall einer solchen Vertrauensschädigung. In einer früheren Situation kann ein gemeinsamer Beziehungswunsch darin bestanden haben, eine Beziehung auf der Grundlage einer personalen Identität und einer individuell selektiven Thematik zu entwickeln. Nimmt man an, daß eine solche Beziehung auch zur beiderseitigen Zufriedenheit aufgebaut wurde, dann ist die Beziehungsqualität charakterisiert durch personales und persönliches Vertrauen. Nun kann der Fall eintreten, daß in einer neuen Situation der Beziehungswunsch eines Interaktionspartners wechselt. Er will nun eine Beziehung auf Grundlage einer sozialen Identität und einer professionell definierten Thematik. In dieser Situation würde die Beziehungsrealität neu bewertet. Die habitualisierte Rollenidentität des Interaktionspartners mit einer personalen Identität und einer individuell selektiven Thematik paßt nun nicht mehr zum gegenwärtigen Beziehungswunsch, weil die entsprechenden Rollenidentitäten einander im Raum gegenüberliegen. Die alte Beziehungsrealität widerstreitet dem neuen Beziehungswunsch, ihr kommt daher in Bezug auf die nunmehr erstrebte Vertrauensintention (Systemvertrauen und transpersonales Vertrauen) eine hemmende Wirkung zu (dargestellt mit einem diagonalen Pfeil mit negativer Wirkung). Darüberhinaus fehlen in der bisherigen Beziehungsrealität die erforderlichen Eigenschaften für die neue Vertrauensart, so daß nochmals eine Vertrauensminderung zu berücksichtigen ist. Vormalig bedingte das Fehlen dieser Eigenschaften das besonders konfliktlose Funktionieren der Beziehung (dargestellt mit einem diagonalen Pfeil mit positiver Wirkung). Daß die alte Beziehungsrealität für die vorherige Vertrauensart alle erforderlichen Eigenschaften beinhaltete, zählt nun jedoch nicht mehr, weil eben ein neuer divergierender Beziehungswunsch vorliegt (die Plus-Zeichen wurden daher eingeklammert). Aufgrund der konfligierenden inhaltlichen Struktur des Raumes kann das bisherige Vertrauen nicht auf eine neue und andersartige Beziehung übertragen werden.

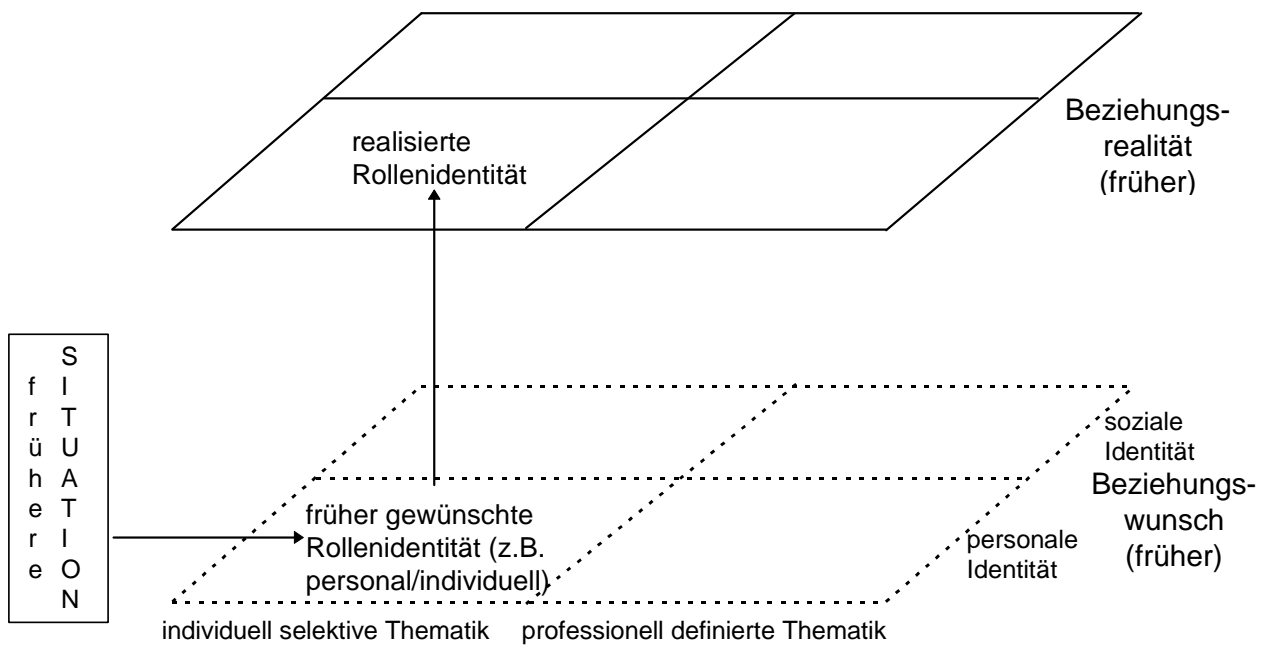
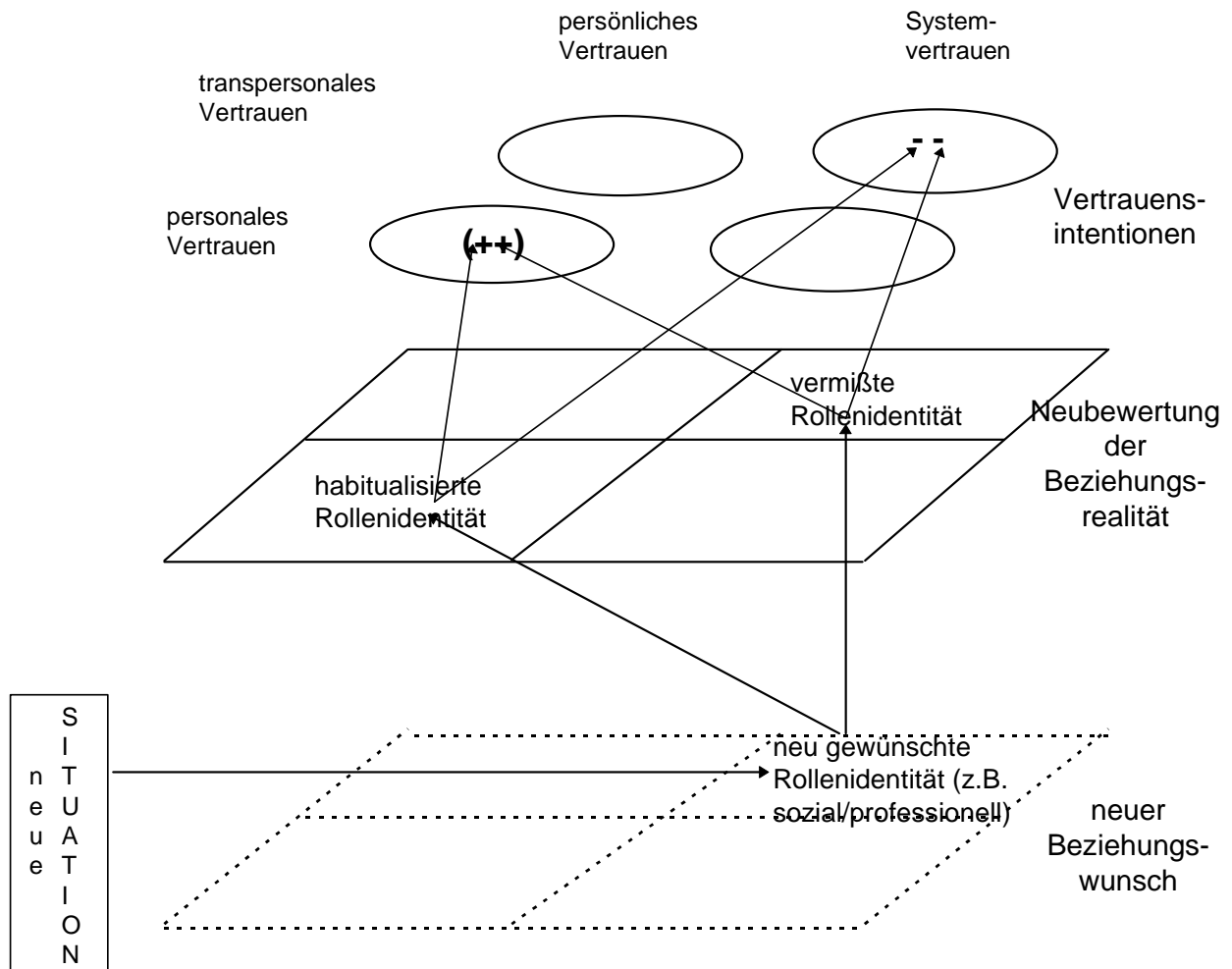


Abbildung 3.4: Das Vertrauensraum-Modell

Sieht man von der zweidimensionalen inhaltlichen Struktur der drei Konstruktebenen (Beziehungswunsch, Beziehungsrealität und Vertrauensintention) ab, dann kann die Konstitution des Vertrauens im Detail unter Verwendung der vertrauensrelevanten Perspektiven in Weg-Ziel-Relationen auch wie in Abbildung 3.5 dargestellt werden. Das Konstrukt des Beziehungswunsches läßt sich dabei als ein Idealfremdbild auf einer globaleren, beziehungsumfassenden Ebene vorstellen, wohingegen das für die Kompetenzrelation benötigte Idealfremdbild auf einer konkreteren gegenstandsbezogenen Ebene liegt. Die Problemsituation, die nach Abbildung 3.3 den Beziehungswunsch vermittelt (hier Pfeil 2), kann perspektivisch über die Relation von Selbstbild (z.B. krank) und Idealselbstbild (z.B. gesund) gefaßt werden (Relation 1). Äußere Situationen bilden sich demnach - sofern sie beziehungsrelevant sind - in einem veränderten Selbstbild ab. Resultiert daraus eine Differenz zum Idealselbstbild, dann muß die Differenz in irgendeiner Weise bewältigt werden. Im Beziehungswunsch bzw. im entsprechenden Idealfremdbild drückt sich dann der Wunsch nach Hilfe aus. Das Selbstbild und Idealselbstbild, die zur Beschreibung der Problemsituation verwendet werden, liegen dabei wiederum auf einer globalen - in Bezug auf das aktuelle Beziehungsziel hierarchisch höher geordneten - Ebene als das Selbstbild und Idealselbstbild, die für die Bewertung der Beziehungsrealität konstitutiv sind. Die wahrgenommene Beziehungsrealität läßt sich sodann über die jeweiligen Ausprägungen auf der Relationen der vermuteten Empathie (3), der wahrgenommenen Ähnlichkeit (4), der Kompetenz (7), der Akzeptanz (6), der Reputation (8) und der Vorbildlichkeit (5) beschreiben. Abhängig von den Ausprägungen dieser beziehungsanalytischen Vertrauenskonnotationen könnte dem Interaktionspartner dann auch ein Ort im zweidimensionalen Raum der Beziehungsrealität zugeordnet werden. Aus der Bewertung der Beziehungsrealität mit Blick auf den Beziehungswunsch folgt nach Abbildung 3.3 die Vertrauensintention. Sie läßt sich wiederum als ein Fremdbild auf einer globalen Ebene verstehen, in dem die vertrauensbezogenen Schlußfolgerungen aus der Beziehungsbewertung zu einem Gesamteindruck verrechnet wurden.

Die Relation der Konsistenz ist in der Abbildung nicht berücksichtigt, weil sie sich auf einer temporalen Ebene bewegt (siehe Kap. 2.4.2). Vorhergehendes Verhalten, Worte und Versprechen dienen hier als Standard zur Beurteilung der Konsistenz einer Person, so daß das vorhergehende Verhalten auch als eine spezielle Variante des Idealfremdbildes betrachtet werden kann und in der Relation 7 zum Ausdruck käme.

In der Abbildung 3.5 wurde die Moderatorwirkung des Beziehungswunsches bzw. des entsprechenden Idealfremdbildes auf die Bewertung der Beziehungsrealität mit gestrichelten Pfeilen dargestellt. In Abhängigkeit von der jeweiligen Moderatorwirkung sind dann die verschiedenen Vertrauenskonnotationen (Ähnlichkeit, Kompetenz etc.) für die Vertrauensbildung unterschiedlich wichtig. Die entsprechende Zuordnung der relativen Wichtigkeit der verschiedenen Vertrauenskonnotationen in Abhängigkeit vom Beziehungswunsch findet sich in Kapitel 3.1. Die durchgezogenen Pfeile kennzeichnen schließlich die kausale Wirkung der Vertrauenskonnotationen auf die Bildung einer Vertrauensintention.

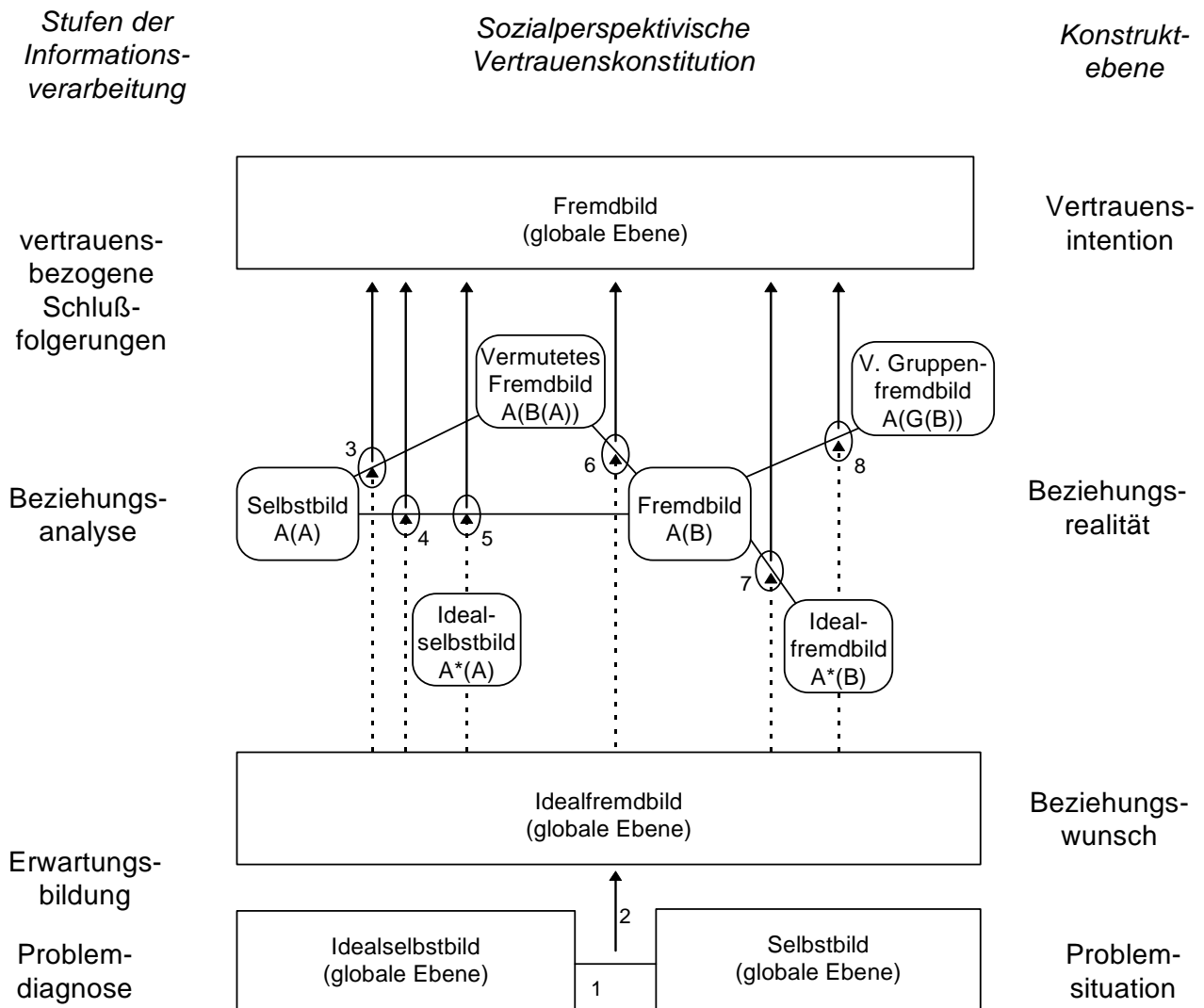


Abbildung 3.5: Das sozialperspektivische Prozessmodell der Vertrauenskonstitution

Abbildung 3.5 zeigt das mögliche Zusammenwirken der unterschiedlichen Perspektiven bei der Vertrauenskonstitution. Dies läßt sich an einem Beispiel veranschaulichen. Es ist denkbar, daß die Diagnose „ich habe ein Problem“ (Relation 1) zu einer sozialen Erwartung an das Gegenüber führt („ich brauche jemanden, der gut zuhören kann“), die sich in einem bestimmten Beziehungswunsch äußert (z.B. in dem Wunsch nach einem Freund). Der Beziehungswunsch impliziert dann jeweils bestimmte Bedingungen der Vertrauensgenese. Im angeführten Beispiel könnte verlangt sein, daß der Interaktionspartner besonders empathisch ist (3) und mich akzeptiert (6), wohingegen die Sicht Dritter über den „Freund“ weniger wichtig ist (8). Sodann könnte ich mir bei dem Problem wünschen, daß der andere mir ähnlich ist (4), weil er mich dann vielleicht besser verstehen kann und ich mir seiner Akzeptanz sicherer bin. Ob der andere dagegen professionelle Expertise mit der gebotenen sachlichen Distanz realisiert (7), ist mir bei dem Beziehungswunsch „Freund“ wahrscheinlich weniger wichtig, andernfalls hätte ich eher einen „Therapeuten“ gewünscht und aufgesucht. Schließlich kann ich mir die größere Gelassenheit des Freundes bei Problemen auch für mich selber

wünschen, so daß sein Vorbild (5) hier zusätzlich vertrauensrelevant wird. Der Wertbezug des Vorbildes wird in der Abbildung dadurch zum Ausdruck gebracht, daß für die Vorbildwirkung der Relation  $A(A) - A(B)$  zusätzlich durch das Idealselbstbild moderiert wird (zur Perspektivität des Vorbildes siehe ausführlich Kap. 2.4.6). In der Abbildung wurde dies dadurch zum Ausdruck gebracht, daß der Moderatorpfeil das Kästchen des Idealselbstbildes durchläuft. Das gleiche gilt für den nötigen Bezug der Relation der Reputation  $A(B) - A(G(B))$  auf ein Idealfremdbild. Die Perspektivität des Vorbildes und der Reputation weisen demnach eine triadische Struktur auf (siehe Kap. 2.4).

Zusammenfassend beinhaltet das in den Abbildungen 3.4 und 3.5 beschriebene Modell die folgenden Implikationen:

1. Das Konfliktpotential von Beziehungen- und damit zugleich die Basis für Schädigung und Wachstum von Vertrauen - läßt sich mit zwei Dimensionen beschreiben, die auf dem Gegensatz von sozialer und personaler Identität sowie individuell selektiven und professionell definierten Thematiken beruhen.
2. Vertrauensarten, die sich im Hinblick auf die zugrundeliegenden Dimensionen unterscheiden, lassen sich nicht zur gleichen Zeit maximieren.
3. Vertrauen ist ein Beziehungskonstrukt und bedarf für seine Operationalisierung Variablen der vertrauenden Person und der Vertrauensperson, die im Sinne des Weg-Ziel-Ansatzes verknüpft werden können.
4. Vertrauen ist ein dynamisches Konstrukt: Aufgrund wechselnder Lebenssituationen verändern sich die Erwartungen an das Gegenüber. Wechselnde Erwartungen geben der Beziehung Probleme auf, deren Lösung über das Ausmaß des Vertrauens in der Beziehung entscheidet.
5. In Abhängigkeit von der jeweiligen Beziehungsart wechseln die sozialperspektivischen Konstitutionsbedingungen des Vertrauens. Diese können gemäß Abbildung 3.2 wie folgt beschrieben werden:
6. In Beziehungen mit Nähe (kennzeichnet durch eine personale Identität und einer individuell selektiven Thematik) ist Ähnlichkeit besonders wichtig. Die Eigenschaften der Vertrauensperson werden daher relational zu den Eigenschaften der vertrauenden Person bewertet. Desweiteren ist es in Beziehungen mit Nähe besonders wichtig, verstanden zu werden, so daß das Bild, das eine Person beim Interaktionspartner über sich vermutet, zur Bewertung der vermuteten Empathie eine verstärkte Bedeutung erlangt.
7. In Beziehungen mit Distanz (gekennzeichnet durch eine soziale Identität und einer professionell definierten Thematik) ist die Kompetenzrelation besonders wichtig für die Vertrauensgenese. Hier werden die Eigenschaften von Alter an einem beziehungsexternen Standard gemessen. Sodann wird in Beziehungen mit Distanz die vermutete Perspektive Dritter auf Alter für die Vertrauensentwicklung besonders wichtig.



## 4. Umsetzung des Modells auf das Forschungsfeld Kirchengemeinde

Um das entwickelte Modell zu testen, bedarf es eines Feldes, in dem die beiden Beziehungsdimensionen relevant werden können. Denn so lassen sich die unterschiedlichen Konstitutionsbedingungen des Vertrauens eindeutig auf die Arten der Beziehung zurückführen und sind nicht auf wechselnde Gegenstandsbereiche attribuierbar, wenngleich das Modell später Generalisierung beanspruchen wird. Demnach bedarf es einer Berufsgruppe als Gegenstandsbereich, in der verschiedene Rollen zum Repertoire der Berufsausübung gehören. Der Beruf des Pfarrers erscheint hier als ein besonders interessantes Untersuchungsfeld, weil er durch eine Vielzahl unterschiedlicher Rollen gekennzeichnet ist, in denen sich die polaren Gegensätze der verschiedenen Beziehungsarten abbilden (Naegele, 1956; Rössler, 1994), und er darüber hinaus in Bezug auf die Identität eine hohe Relevanz besitzt (vgl. Willems, 1995). Daß die Berufsrollen des Pfarrers den ganzen zweidimensionalen Raum der Beziehungsarten ausfüllen können, ist zweifach begründet: (a) Infolge der Privatisierung der Religion wird die Beziehung zum Pfarrer, über professionelle Thematiken hinaus, verstärkt auf einer persönlichen Ebene gesucht (Steck, 1991, S. 310). (b) Die Inhalte des Christentums haben einen universalen Charakter, so daß sich beliebige Themen unter christlichen Gesichtspunkten behandeln lassen. Genmanipulation könnte z.B. aus einem christlichen Blickwinkel als unerlaubter Eingriff in Gottes Schöpfung verstanden werden, wohingegen aus der Identität eines Schalke-Fans sich zu diesem Thema keine besonderen Standpunkte ableiten lassen. Aus diesem Grund ist die Dimension 'personale vs. soziale Identität' unabhängig von der Dimension 'individuell selektive vs. professionell definierte Thematik' zu fassen. Eine soziale (christliche) Identität ist daher bei einer professionellen Thematik nicht wahrscheinlicher als bei einer individuellen Thematik; bzw. die Anwendung theologischer Expertise kann unabhängig von der sozialen Identität des Laien erfolgen. Theologische Informationen können z.B. als abständiges Sachwissen in das Allgemeinwissen eingegliedert werden oder zur Elaboration des eigenen Glaubens verwendet werden. Beziehungen zum Pfarrer lassen sich daher in allen Facetten des zweidimensionalen Raumes denken.

### 4.1 Die Rollen des Pfarrers

Der Pfarrer kann in sehr unterschiedlichen Rollen gewünscht werden (Blizzard, 1958; Fichter, 1964; Nauss, 1994). Im folgenden sollen aus der Literatur bekannte Pfarrerrollen anhand der beiden Beziehungs- bzw. Vertrauensdimensionen 'personale vs. soziale Identität' und 'individuell selektive vs. professionell definierte Thematik' klassifiziert werden. Für diese Aufgabe scheint es sinnvoll, die beiden Dimensionen in der theologischen Literatur zu identifizieren.

#### *Personale und soziale Identität in der Theologie*

In einem ersten Schritt soll zunächst die Unterscheidung von personaler und sozialer Identität im theologischen Denken beispielhaft aufgezeigt werden. Anklänge finden sich bereits in der Theologie Schleiermachers (1830, 1850). Er unterscheidet ein Für-

sich-sein-Wollen bzw. sinnliches Selbstbewußtsein und ein In-der-Gemeinschaft-mit-Christo-sein-Wollen bzw. religiöses Bewußtsein als sich wechselseitig ausschließende Bewußtseinszustände (1830, § 107 und 110). Das selbstbezogene Bewußtsein kann dabei als personale Identität und das religiöse Bewußtsein als soziale Identität interpretiert werden. So folgt aus dem Bewußtsein der Gemeinschaft mit Christus eine neue Ausrichtung des Willens, die nicht zur gleichen Zeit mit einem Bewußtsein der Schuld bestehen kann (§ 107). Mit der Theorie der sozialen Identität könnte dieser Tatbestand damit erklärt werden, daß einerseits aus einer sozialen Identität - infolge der Selbstkategorisierung in die „Christusgemeinschaft“ - direkt Handlungen entsprechend den Gruppennormen folgen und andererseits die einhergehende Depersonalisierung das Bewußtsein für die individuellen Ist-Soll-Diskrepanzen aufhebt. Durch das religiöse Bewußtsein bzw. die religiösen Selbstkategorisierungen wird sodann auch eine entsprechende Gemeinschaft konstituiert. „Denn indem das, was jeder an dem andern erkennt, die gemeinsame Liebe zu Christo ist: so ist hierin ein ununterbrochen wirksames einigendes Prinzip gegeben“ (§ 121). Ähnlich der Konzeption einer situativen Dynamik von Selbstkategorisierungen nimmt Schleiermacher auch einen „mannigfaltigen Wechsel von Zuständen“ des Bewußtseins an (§ 110). In seiner „Praktischen Theologie“ (1850) führt er dies aus: Während der Alltagsstätigkeiten nimmt das religiöse Bewußtsein ab, wohingegen im Gottesdienst das religiöse Bewußtsein wieder kräftiger wird (S. 70-72). Eben darin wird auch der Zweck des Gottesdienstes betrachtet, daß das religiöse Bewußtsein aller Teilnehmenden erhöht wird. Die Aufgabe des Pfarrers wird entsprechend bestimmt: „er ist der Vermittler dazu, daß das gemeinsame Bewußtsein in jedem einzelnen hervortritt“ (S. 191). Besondere Beachtung findet bei Schleiermacher die Salienz des religiösen Bewußtseins bzw. religiöser Selbstkategorien. Insofern für ein Gemeindegebet ein religiöses Bewußtsein der Gemeindeglieder bereits vorausgesetzt werden muß, fragt Schleiermacher, wie man überhaupt davon ausgehen dürfe. Im vorherigen Gesang erblickt er die entsprechende Voraussetzung, weil durch den Gesang das religiöse Bewußtsein bereits eine Steigerung erfahren hat, so daß ein gemeinsames Gebet sinnvoll erscheint (S. 191f). Auf die Frage von Jetter (1967), „ob es das Wort, das allen gilt, auch für alle gibt“ (S. 222), ließe sich dann antworten, daß es dieses Wort für alle gibt, insofern ihr Selbstbewußtsein sich in einem religiösen Zustand befindet bzw. eine gemeinsame Selbstkategorisierung in die „Christusgemeinschaft“ erfolgt ist.

Die kritische Diskussion des Individualismus Anfang dieses Jahrhunderts weist ebenfalls vielfach Bezüge zur Unterscheidung von personaler und sozialer Identität auf. So hatte Schian (1911) im Anschluß an eine Würdigung der individualisierten kirchlichen Praxis, in der die Menschen als individuelle Einzelpersonlichkeiten angesprochen werden und „die Gemeinde leicht als Summe von lauter Einzelnen genommen wird“ (S. 20), auf die Vernachlässigung des Gemeinschaftsaspektes im Protestantismus hingewiesen. Ihm geht es um „das richtige Ineinander und Miteinander von Individualität und Gemeinschaft in der kirchlichen Praxis“ (S. 39).

Gogarten (1923) differenziert zwischen „Gemeinde“ und „Gemeinschaft“. Unter „Gemeinde“ versteht er eine Vereinigung, die daraus resultiert, daß die Beteiligten von Gottes Wort ergriffen sind, so daß vorhandene Gegensätze außer Gültigkeit gesetzt sind und tiefste Solidarität herrscht. Demgegenüber definiert er „Gemeinschaft“ als

Zusammenschluß Einzelner, den er kritisch betrachtet. Im Anschluß an die Forschungen zur Theorie der sozialen Identität wird eine solche Unterscheidung neuerdings auch in der Sozialpsychologie vorgeschlagen: „Gemeinde“ wäre eine „Common-Identity Group“, die ihr Wesen in einer gemeinsamen sozialen Identität hat, und „Gemeinschaft“ eine „Common-Bond Group“ (Prentice et al., 1994), die aufgrund von Bindungen der Individuen untereinander resultiert.

Im Anschluß an 2. Korinther 3,17f beschreibt Bohren (1975, S. 121f) eine „Metamorphose in die Gleichgestalt mit Christus“, die sich als Wechsel in eine soziale Identität verstehen läßt. Er grenzt sich dabei ab von einer Exegese, die übersieht, „daß Paulus von einem Kollektiv spricht: ‘Wir alle’; der Gestaltwandel ist nicht bloß personal, er ist vielmehr sozial zu fassen. Der Mensch findet seine ‘Ichheit’ wieder im Zusammenhang eines Ganzen. Aus dem ‘Ich’ wird majestätisch ein ‘Wir’. Aus dem Individuum ein Kollektiv.“ Bohren kritisiert hier eine Tendenz moderner Exegese, die die Heilige Schrift „auf den Je-Einzeln hin auslegt und dabei die Gemeinde übersieht“ (S. 122). Problematisch an einer solchen individualistischen Schriftauslegung ist, daß „Erlösung“ theologisch nur im Glauben (d.h. bei einer „christlichen“ Selbstkategorisierung) und in paulinischer Sprache als Teilhabe am Christusleib zu erlangen ist, so daß die Wahrnehmung der Wir-Kategorie und damit der christlichen Identität für den Theologen zentral ist. Für Bohren (1975, S. 121) bedeutet dies: „Kirchliche Praxis aber, die nicht dieser Metamorphose dient, läuft ins Leere.“

Unter Aufnahme der Gedanken Bohrens entwickelt Strunk (1985, S. 34-37) eine Theologie des Gemeindeaufbaus, in der die Kategorie des Vertrauens zentral ist. In Bezug auf die Gemeinde spricht er von einem „Wir-Vertrauen“, das offen ist für die anderen. Ganz im Sinne der Theorie der sozialen Identität sieht er die Gefahr des „Wir-Vertrauens“ in der Abgrenzung nach außen, so daß sich Gruppenegoismus und Feindfixierung entwickeln. Im Anschluß an Lukas 9,49f demonstriert er, daß christliches „Wir-Vertrauen“ nur inklusiv verstanden werden kann, und um Einheit bemüht ist. In diesem „Wir-Vertrauen“ sind für Strunk „Bruderliebe und Achtung der Person“, „Begeisterung und Dienst“, „Praxis der Solidarität“ und „Friedendienste“ möglich, die gemäß Röm 12 gefordert sind. Die berichteten Ergebnisse zur Kooperationsbereitschaft unter sozialer Identität bestätigen, daß solches Handeln im Bereich des Möglichen ist und eben durch einen Identitätswechsel in eine soziale Kategorie gefördert wird (Kap. 2.5.2).

Mit Blick auf die Seelsorge hat vor allem Thurneysen (1946, S. 319) betont, daß für einen urteilsfreien Raum, der eine wirkliche Aussprache eröffnet, eine gemeinsame Selbstkategorisierung „vor Gott“ notwendig ist. Für eine ausführliche Erörterung von Thurneysen siehe Kapitel 7.8.1.

Die hier vorgenommene Interpretation theologischer Diskussionslinien mit der Dimension personaler und sozialer Identität sollte nicht als Gleichsetzung mißverstanden werden. Dazu sind die Traditionsströme, die zu jeweils korrespondierenden Einsichten geführt haben, zu verschieden. Es soll jedoch gezeigt werden, daß die theologischen Formulierungen, die auf ein „christliches Wir“ abzielen, in empirischer Hinsicht Aspekte enthalten, die im Rahmen der Theorie sozialer Identität erforscht wurden. Im folgenden Abschnitt soll ebenso die Relevanz der zweiten Dimension anhand der praktisch-theologischen Literatur dargestellt werden.

### *Individuell selektive und professionell definierte Thematiken in der Theologie*

Die Geschichte des evangelischen Pfarramtes ist gekennzeichnet durch eine zunehmende Professionalisierung. Der Prozess der Professionalisierung zeichnet sich darin ab, daß die Universitätsausbildung und erfolgreich abgelegte Examina zur Voraussetzung der Berufung zum Pfarrer werden, wobei das Studium durch Vermittlung von praktischen Fertigkeiten an kirchlichen Ausbildungsstätten ergänzt wird (Homrichhausen, 1985). Dabei kann das Professionswissen der Pfarrer in drei Bereiche gegliedert werden: „in belehrende (unterrichtende), darstellende (gottesdienstliche) und begleitende (diakonische) Funktionen“ (Rössler, 1994). Weitere Kennzeichen der Professionalisierung des Pfarrerberufes werden bei Homrichhausen (1985) und Janz (1994) beschrieben. In diesem Abschnitt konzentriere ich mich auf die Aspekte der Professionalisierung, die zum Verständnis der Dimension relevant sind. Der Pfarrerberuf ist gekennzeichnet durch eine hinkende Professionalisierung, die aus der besonderen Stellung der Religion in dieser Gesellschaft resultiert. Im Entwicklungsprozess der Säkularisierung wurde Religion eine Sache privater Entscheidung (Luhmann, 1977). Steck (1991, S. 310) sieht in dieser Entwicklung zentrale Merkmale des heutigen Pfarrerberufes begründet: „Die im privaten Leben verwirklichte Religion wird vielmehr als eine personale Beziehung aufgefaßt und als interpersonales Verhältnis sozial organisiert. In der persönlichen Beziehung des einzelnen Christen zum Pfarrer, zu seinem Pfarrer, präsentiert sich die individuelle Frömmigkeit in ihrer institutionellen Fassung.“ Für den Pfarrer hat das die Konsequenz, daß er nichts anderes ist „als eine lebendige Repräsentanz der individuell verwirklichten Religion. Seine Tätigkeit besteht in der Expression seiner selbst“ (S. 316). Diese Situation wurde auf die Formel gebracht, der Pfarrer sei „professionelle Individualität“ (Steck, 1991, S. 309); eine Formel, in der die Spannung der hier vorgeschlagenen Dimension ‘individuell selektive vs. professionell definierte Thematik’ zum Ausdruck kommt. Für den Pfarrer bedeutet dies, daß eine rein professionelle Beziehungsorientierung nur unter großen Spannungen realisierbar ist. Häufig wird von der Totalrolle des Pfarrers gesprochen, die eine Trennung von Beruf und privatem Leben nicht zuläßt (Janz, 1994; Lämmermann, 1991; Marhold, 1975). Die Vorstellung, Pfarrer seien als Individuen tätig, beschränkt die für professionelle Berufe charakteristische Austauschbarkeit der Experten (Steck, 1991, S. 317). Beide Pole der Dimension werden in der pastoraltheologischen Literatur je unterschiedlich betont. Drehsen (1989), Gräb (1992) und Lämmermann (1991) betonen den Vorbildcharakter des Pfarrerberufs, der in der Repräsentanz individuell verwirklichter Religion zum Ausdruck kommt. So geht es Gräb darum, daß der Pfarrer „sein Amt individuell so wahrnimmt, daß ein sozialetisches Programm erkennbar wird, dem dann auch seine eigene Lebenspraxis in exemplarischen Situationen entspricht.“ Lämmermann charakterisiert die Erwartungen der Bevölkerung an den Pfarrer darin, daß er zu einer Institutionalisierung exemplarischer Subjektivität werden soll. Und für Drehsen gilt: „Erst in der Person des Pfarrers veranschaulicht sich, was christliches Wissen, Wollen und Handeln bedeuten können; denn erst durch die konkrete, lebendige, individuell-persönliche Veranschaulichung gewinnen die an sich abstrakten werthafter Zusammenhänge ihre sinnträchtige Vorstellbarkeit, ihre Anschauungskraft und ihre

Identifikationsfähigkeit“ (S. 108). Daß der Pfarrer so wirken kann, setzt daher ein Mindestmaß an persönlichem Kontakt voraus (S. 108).

Die in der Vorbildlichkeit und persönlichen Beziehungen zentrale Individualität impliziert immer einen Akt der Selektion. Denn aus einem Universum potentieller Eigenheiten, mit denen sich ein Individuum selbst bestimmen kann, stellt der Pfarrer dann eine Auswahl dar, die entsprechend auch die Thematiken einer Beziehung zum Pfarrer bestimmt. In der Begegnung zweier individueller Persönlichkeiten reduziert sich die Mannigfaltigkeit möglicher Themen auf die jeweiligen, für die die beiden Persönlichkeiten gegenseitige Anschlußfähigkeiten besitzen. Insofern aber ein Individuum nie die Mannigfaltigkeit realisieren kann, sind die Zugangsmöglichkeiten in dieser Beziehungsform immer als partikular zu betrachten. Die Variabilität der Themenselektion gleicht dabei jedoch den partikularen Charakter der individuellen Merkmale aus.

Steck (1991, S. 321) versucht gegenüber einer Betonung der Vorbildlichkeit im Sinne dargestellter Subjektivität, den Aspekt der Professionalität zu stärken. Die professionelle Kompetenz des Pfarrers liege darin, „die Lebenswelt seines Gegenübers in den der beruflichen Wahrnehmung fremder Lebenspraxis gesetzten Grenzen zu verstehen, dessen Lebenspraxis zu beurteilen und aufgrund verständigen Urteils in der beruflichen Begegnungssituation verantwortungsbewußt zu handeln“. Man wird annehmen können, daß solche Kompetenz insbesondere anlässlich Taufe, Hochzeit und Beerdigung verlangt wird, da professionelle Beziehungen über die fallweise Inanspruchnahme beschrieben wurden. Sie beziehen sich auf definierte Thematiken, weil eben die professionelle Kompetenz immer begrenzter Natur ist. Nur durch eine solche Konstruktion läßt sich die private Persönlichkeit des Pfarrers als Erwartungsmagnet freihalten. In dieser Linie argumentiert auch Karle (1999), daß die Erwartung der Vorbildlichkeit nicht eine christliche Lebensführung per se betreffe, sondern sich „auf das für eine wirksame Berufsausübung erforderliche Vertrauen der Gemeinde“ beziehe (S. 6). Denn entscheidend sei: „Die Pfarrerin muß nicht alles selbst tragen, selbst jederzeit authentisch vertreten können oder ständig ihre eigene Subjektivität darstellen. Sie vertritt ein Amt, eine Sachthematik, die auch unabhängig von ihr Sinn und Bedeutung hat“ (S. 9).

Insgesamt lassen sich demnach beide Dimensionen mit ihren konfligierenden Polen in zentralen Diskussionsfeldern der Praktischen Theologie, die das Handeln des Pfarrers betreffen, identifizieren. Im folgenden sollen in der Literatur identifizierbare Pfarrerrollen den beiden Dimensionen zugeordnet werden. Mit diesen Rollen kann die Lokalisierung der Beziehung von Pfarrer und Gemeindeglied im zweidimensionalen Beziehungsraum auf einer inhaltlich konkreteren Ebene beschrieben werden.

*Der Mitchrist (soziale Identität/individuell selektive Thematik):* Menschen, die den Pfarrer als religiösen Menschen wahrnehmen, aber seine hierarchische Stellung in der Gemeinde nicht akzeptieren, können ihn als Mitchristen wünschen. Diese Gruppe wünscht einen Austausch über ihre spirituellen Erfahrungen. Aus der Kirchengeschichte läßt sich hier die Gruppe der Pietisten einordnen. Häufig kann die „geschwisterliche“ Beziehung zum Pastor auch über die Teilnahme an einem Bibelkreis entstehen. Einen solchen Fall hat Niebergall (1919) im Sinn: „Wo Bedürfnis und Erfüllung zu-

sammentreffen, gibt es Gelegenheiten zu gegenseitigen Austausch, die darum zu den schönsten Seiten am Pfarramt gehören, weil alles auf persönlichen und freiwilligen Verkehr abgestellt ist“ (S. 455). Wegen ihrer individuell selektiven Thematik kann es sich bei diesen „Bibelkränzchen“ immer nur um einen „Kreis der Wenigen“ handeln, der dann auch einen privaten Charakter hat und nach Niebergall von öffentlich zugänglichen Veranstaltungen zu unterscheiden ist. Hier wirkt sich demnach die Partikularität individuell selektiver Thematiken aus. Schließlich bringt der persönliche Zug solcher Gruppen es mit sich, „daß eine solche Vereinigung ihre Zeit hat; auf einmal geht es nicht mehr weiter, und dann muß man den Mut haben, aufzuhören“ (S. 456). Im Gegensatz zu einer Beziehung mit einer professionell definierten Thematik weist auch die Orientierung an den gegenseitigen persönlichen (d.h. egoistischen gegenüber altruistischen) Bedürfnissen das „Bibelkränzchen“ als bestimmt durch eine individuell selektive Thematik aus. Wegen der christlichen Orientierung der Beteiligten muß dieser Beziehungswunsch darüberhinaus anhand der zweiten Dimension mit dem Pol ‘soziale Identität’ beschrieben werden.

Der *Seelsorger (soziale Identität/individuell selektive Thematik)*: Im engeren Sinne Seelsorger, d.h. mit Bezug zu seinem göttlichen Auftrag verstanden, soll der Pfarrer bei Problemen im Bereich des Glaubens, Gewissens und des Sterbens sein. Dieser Rolle entspricht beispielsweise der Mitgliedschaftsgrund „weil sie mir Trost und Halt in schweren Stunden gibt“ (Engelhardt et al., 1997, S. 381). Dieser Rolle kann der Theorieansatz von Thurneysen (1928, 1946) zugeordnet werden, weil für sein Seelsorgeverständnis zentral ist, daß der Seelsorger „sich selber und die Anvertrauten Gott zurechne“ (1946, S. 319). Die christliche und im psychologischen Sinne soziale Identität ist damit salient. Zur gleichen Zeit schwindet das hierarchische Verhältnis, das die professionelle Rolle kennzeichnete, weil „Gottes Wort zu regieren beginnt über Beiden, weil Beide von ihm angeredet sind“ (S. 319). In diesem Verständnis schwindet die Differenzierung von Mitchrist und Seelsorger in Bezug auf professionelle Distanz (Grözinger, 1986, S. 187). Darüberhinaus werden Pfarrer im Vergleich zu Psychotherapeuten als Berater bei persönlichen Problemen mit deutlich mehr Nähe wahrgenommen (Kadushin, 1962), so daß eine Differenzierung der Rollen Mitchrist und Seelsorger unwahrscheinlich ist. Vgl. auch das entsprechende Problem bei Freund und Therapeut.

Der *kirchliche Begleiter (professionell definierte Thematik)*, der bei Familienfeiern für eine feierliche Zeremonie sorgt: Für viele Kirchenmitglieder besteht eine wesentliche Funktion der Kirche darin, daß sie die Passageriten (Taufe, Konfirmation, Hochzeit, Beerdigung) leitet (Engelhardt et al., 1997, S. 381). Als solcher wird der Pfarrer nach Dahm (1972) von 25 % der befragten Personen gewünscht. Bolte und Klaus-Roeder (1960) nennen dies Zeremonienwaltung. Die Rolle des kirchlichen Begleiters zeigt wesentliche Merkmale einer professionell definierten Thematik darin, daß der Pfarrer fallweise mit seiner theologischen Kompetenz in Anspruch genommen wird. Die Dimension ‘personale vs. soziale Identität’ zeigt hier keine besondere Profilierung. Taufe, Konfirmation, Hochzeit und Beerdigung sind volkskirchliche Traditionen, bei denen Selbstkategorisierungsprozesse nicht determiniert werden können (vgl. Nave-Herz, 1997, S. 69-97).

*Der Führer ins Heilige (soziale Identität):* Diese Rollenbezeichnung ist von Josuttis (1996) geprägt. In ihr kommt zum Ausdruck, daß der Pfarrer die Menschen zu Gott hin führt. „Pfarrer und Pfarrerin führen in die Zone des Heiligen, die immer verborgen war, die aber in der modernen Gesellschaft verboten ist, weil diese Macht die einzig reale Alternative gegenüber den destruktiven Tendenzen des Mammonismus darstellt“ (S. 20). Josuttis beschreibt die Rolle im Gegensatz zur Organisation von Unterhaltungsangeboten: „Pfarrer und Pfarrerin haben sich jenen Expeditionen und Exerzitien zu widmen, in denen, soweit das menschenmöglich ist, die Annäherung an den Machtbereich des Heiligen versucht wird. Pfarrer haben deshalb hauptsächlich mit religiösen Ritualen und Symbolen zu tun“ (S. 85). Daß für diese Rolle die soziale Identität eine besondere Rolle spielt, zeigt sich in folgendem Zitat, in dem der Aspekt der Depersonalisierung hervortritt ohne jedoch in eine psychologische Sprache zu fallen:

Im religiösen Ritual stellt sich die Trance in jenen Momenten ein, in denen die energetischen Atmosphären, die man herbeiruft, die Anwesenden besetzen und erfüllen. Die Gnade Jesu Christi ist dann so gegenwärtig, daß die Gottlosigkeit der versammelten Menschen keinen Raum mehr erhält. Die Liebe Gottes wirkt so machtvoll, daß sie auch versteinerte Herzen und verhärtete Gewissen erweicht und erwärmt. Die Gemeinschaft des heiligen Geistes erfaßt die Anwesenden dergestalt, daß weder Sympathie noch Antipathie noch Verständlichkeit oder Nichtverstehen eine wesentliche Rolle mehr spielen. ... Fußballfans verwenden Techniken, um in jenen Zustand der Begeisterung zu geraten, in dem der Gemeingeist ihres Vereins sie und die Spieler erfaßt. Auch das religiöse Ritual läßt sich als ein methodisches Verfahren interpretieren, um sich der Macht der göttlichen Atmosphären allmählich anzunähern. (S. 111)

Die von Josuttis ins Auge gefaßten Phänomene und Effekte lassen sich unter psychologischen Gesichtspunkten als Wirkungen einer salienten christlichen Identität verstehen (vgl. Kap. 2.5.2). Einem solchen Rollenverständnis kann der Mitgliedschaftsgrund entsprechen: „weil ich religiös bin“ oder „weil ich an das denke, was nach dem Tode kommt“ (Engelhardt et al., 1997, S. 381). Nach Dahm (1972) wünschen 30 % der Befragten den Pfarrer für Gottesdienst und Predigt. Insofern hier religiöse Rituale und Symbole für die Gemeindeglieder ihren besonderen Ort haben, kann vermutet werden, daß im Gottesdienst der Pfarrer als Führer ins Heilige gewünscht wird.

*Der Evangelist (soziale Identität/professionell definierte Thematik):* Dieser Typ wird in der Literatur des missionarischen Gemeindeaufbaus häufig beschrieben (vgl. Möller, 1987) und findet sich in der „Ministerial Activity Scale“ von Nauss (1994). Im Vergleich zum Organisator zielt diese Rolle explizit auf eine christliche Identität, so daß sie dem Pol der sozialen Identität zugeordnet werden muß. Aufgrund des notwendigen organisationstheoretischen Wissens enthält die Rolle des Evangelisten gegenüber der Rolle des Führers ins Heilige auch Aspekte einer professionell definierten Thematik.

*Der Lehrer (soziale Identität/professionell definierte Thematik):* Predigtorientierte Gottesdienstbesucher und Konfirmanden werden den Pfarrer wahrscheinlich als Lehrer beurteilen (Daiber, 1997, S. 292). So kann der Pfarrer in der Lehrerrolle von Mitgliedern gewünscht werden, die erwarten, daß die Kirche „Antwort auf die Frage nach dem Sinn des Lebens gibt“ (Engelhardt et al., 1997, S. 381) oder daß sie Verantwortung für die religiöse Erziehung übernimmt (nach Dahm, 1972, wünschen 20 % der Befragten den Pfarrer in dieser Funktion). Weil zur Vermittlung jedoch immer auch

der Abstand zum Stoff gehört, ist diese Rolle weniger durch soziale Identität geprägt als die des Führers ins Heilige. Ein weiteres Argument dafür, daß Aspekte beider Dimensionen für den Pfarrer als Lehrer relevant sind, kann darin liegen, daß die Aufgabenbestimmung des christlichen Unterrichts einen doppelten Charakter besitzt (vgl. Rössler, 1994, S. 520f): des Vermittelns von Sachwissen bei einer professionell definierten Thematik und einer Einübung im Glauben im Sinne sozialer Identität.

Der *Sozialarbeiter (personale Identität/professionell definierte Thematik)*: Menschen mit einem sozial orientierten Gewissen möchten, daß der Pfarrer sich um soziale Probleme in der Gemeinde kümmert. Es sind die Probleme der anderen, für die man selbst keine Zeit und Kompetenz hat, die aber durch ihre örtliche Nähe das eigene Verantwortungsgefühl in Frage stellen. Menschen mit diesem Rollenwunsch sind in der Kirche, weil „sie viel Gutes tut“ und „sie etwas für Arme, Alte und Kranke tut“ (Engelhardt et al., 1997, S. 381). Dieses Rollenverständnis wird vor allem in der Gemeinwesenarbeit und ähnlichen Konzepten durchdacht (Otto, 1988). Religiöse Aspekte treten hier in den Hintergrund, so daß die Rolle von einer personalen Identität bestimmt ist. Der Aspekt der professionell definierten Thematik resultiert hier einerseits aus der definierten Thematik „Sozialfälle in der Gemeinde“ und andererseits aus der erforderlichen Expertise.

Der *Organisator (personale Identität/professionell definierte Thematik)*: Menschen, die die Kirche als Organisation der Freizeitgestaltung betrachten, wünschen einen Pfarrer der Gruppenangebote organisiert. Willaime (1986) nennt diese Rolle „animateur socioculturel“. Dieser Rollenwunsch korrespondiert zum großen Teil vermutlich mit dem Mitgliedschaftsgrund „weil ich die Gemeinschaft brauche“ (Engelhardt et al., 1997, S. 381). Ich kategorisiere diese Rolle auf die professionelle Seite, weil für sie ebenfalls Fachwissen relevant ist (Blizzard, 1958, p. 378). Die entsprechende Professionalität bezieht sich jedoch nicht auf religiöse Funktionen. Sie ist somit als „Leistung“ der Kirche an Individuen zu betrachten (Luhmann, 1977). Auf der Dimension ‘personale vs. soziale Identität’ steht der Organisator dem Führer ins Heilige gegenüber und wird von Josuttis (1996) auch entsprechend abgegrenzt (S. 85).

Der *Therapeut (personale Identität/individuell selektive Thematik)*: Der Pfarrer soll helfen, zuhören und beraten bei Problemen im Bereich Familie, Partnerschaft und Erziehung. Zusammen mit dem Seelsorger wird der Therapeut nach Dahm (1972, S. 108) von 75 % der Mitglieder gewünscht. Der Therapeut agiert im Bereich des Intimen mit Distanz, wohingegen der Freund eine Rolle mit Nähe ist. Die Rolle des Therapeuten wäre daher mehr in Richtung auf den Pol ‘professionell definierte Thematik’ einzuordnen als die Rolle des Freundes (s.u.). Im Falle des Pfarrers als Therapeut sollte jedoch eine solche Differenzierung nur leicht ausgeprägt sein, weil die Beziehung zum Pfarrer im Vergleich zu professionellen Therapeuten im allgemeinen als eher nah und persönlich gewünscht und beschrieben wird (Kadushin, 1962; Naegele, 1956). Die persönliche Beziehung zum Pfarrer scheint sogar den Ausschlag zu geben, daß man ihn als Berater überhaupt in Anspruch nimmt (Gurin et al., 1960, p. 316). Zudem bleibt auch die Rolle des Freundes in einem gewissen Ausmaß eine professionelle Rolle, weil eben der Pfarrer sie als Experte mit methodischer Professionalität realisiert (Hauschildt, 1996, S. 388-391; vgl. Bolte & Klaus-Roeder, 1960). Die Gemeinsamkeit der beiden Rollen Freund und Therapeut besteht daher darin, daß beim Gespräch über persönliche



Dinge die Individualität und Vorgeschichte von Gemeindeglied und Pfarrer beziehungsrelevant wird. Die Profilierung der Rolle des Therapeuten auf dem Pol 'individuell selektive Thematik' in der Wahrnehmung von Gemeindegliedern erleichtert, ein Problem anzusprechen; vom Pfarrer wird dabei in der Regel gewünscht, daß er einen Reden läßt und einfach zuhört (Lount & Hargie, 1997, p. 254). Die folglich fehlende Profilierung auf dem Pol 'professionell definierte Thematik' bedingt dann aber auch eine reduzierte professionelle Effektivität bei ernsteren Angelegenheiten (Kadushin, 1962, p. 529; siehe auch Kap. 2.5.1).

Der *Freund (personale Identität/individuell selektive Thematik)*: Ein Gemeindeglied, das in den berufsspezifischen Kompetenzen des Pfarrers für sich wenig Nutzen erkennen kann und zugleich nicht im gewünschten Umfang sozialen Kontakt hat, möchte den Pfarrer im Extremfall als Freund gewinnen (vgl. Bolte & Klaus-Roeder, 1960). Weniger extrem, aber in die Richtung von Freundschaft gehend, sind die folgenden Wünsche von Gemeindegliedern: der Pfarrer solle sich nicht auf eine höhere Stufe stellen, er solle auch von sich selbst persönliche Dinge preisgeben. Es sei schön, sich mit ihm über alles mögliche zu unterhalten und mit ihm Freizeit zu verbringen. Die Strategie, den Pfarrer auf eine persönliche Beziehungsebene zu ziehen, kann auch den Sinn haben, den formalisierten Kommunikationsstil zu sprengen und den Graben von Dogma und Erfahrung zu überbrücken (Bormann & Bormann-Heischkeil, 1971, S. 181f; Luhmann, 1972, S. 274; vgl. Aguilar, 1984, p. 11).

Das *Vorbild (individuell selektive Thematik)*: Der Pfarrer wird als Vorbild in den Bereichen Familie, Individualität, Engagement und Frömmigkeit beansprucht. Er soll beispielhaft Vorleben, wie sich eine christliche Lebensorientierung verwirklichen läßt (Drehse, 1989). Der Pfarrer als Vorbild kann sich unter jeder Beziehungsart realisieren, stellt jedoch zugleich eine eigenständige Beziehungsart dar. Gemäß Drehse (1989) scheint der Pfarrer als Vorbild eher in der Nähe wirksam zu sein. Entsprechend der pastoraltheologischen Debatte zur Betonung der Berufskompetenz bzw. der Vorbildlichkeit des Pfarrers bildet das Vorbild quasi den Gegenpol zum kirchlichen Begleiter anlässlich der Kasualien.

Gemäß der vorgenommenen Zuordnung auf den Dimensionen lassen sich die Rollen räumlich wie in Abbildung 4.1 darstellen. Weil die beiden Dimensionen bipolar sind - d.h. professionell definierte und individuell selektive Thematiken können nicht zur gleichen Zeit maximiert werden, genauso wenig wie die personale Identität zusammen mit der sozialen optimiert werden kann - gilt für die Rollen, die sich im Raum gegenüberliegen, daß sie nicht zur gleichen Zeit realisiert werden können. Zur gleichen Zeit impliziert die Abbildung, daß sich die Rollen eines Pfarrers oder einer Pfarrerin durch genau zwei Dimensionen beschreiben lassen. Andere Dimensionen wurden in der Theoriebildung nicht ausgemacht. Sollten in der Empirie im zweiten Teil dieser Arbeit keine weiteren nachweisbar sein, wo würde damit die Angemessenheit des Modells bestätigt werden.

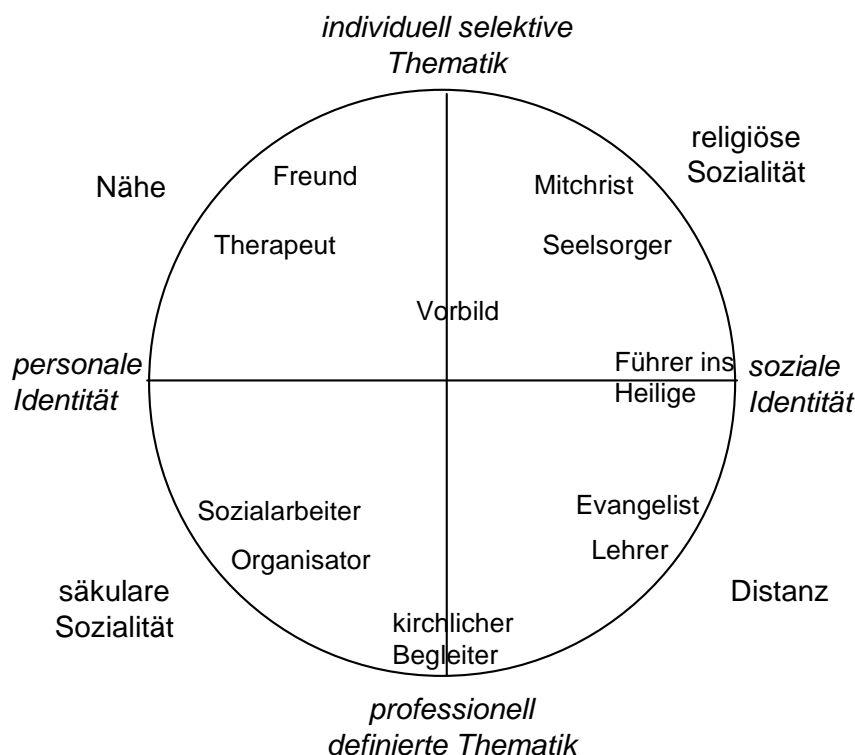


Abbildung 4.1: Berufsrollen des Pfarrers im zweidimensionalen Raum der Beziehungsarten

Im Anschluß an Kapitel 3.1 wurde in die Abbildung 4.1 auch die aus den beiden theoretischen Dimensionen resultierende Dimension 'Nähe vs. Distanz' eingezeichnet. Das depersonalisierte Selbstverständnis bei einer sozialen Identität und die unpersönliche Begegnungsform in einer Beziehung von Experte und Laie (professionell definierte Thematik), bewirkt in psychologischer Hinsicht Distanz, wohingegen die individuelle Themenwahl und eine personale Identität, bei der das besondere der einzelnen Persönlichkeit zum Tragen kommt, Nähe bewirkt. Es stellt sich nun auch die Frage, welche zweite Dimension - orthogonal zur Dimension 'Nähe vs. Distanz' - aus der Kombination der beiden theoretischen Dimensionen resultiert. Sie konnte in Kapitel 3.1 noch nicht abgeleitet werden, weil ihre Eigenart nicht aufgrund psychologischer Mechanismen entsteht. Für die Anwendung des zweidimensionalen Beziehungsraumes im Bereich der Religion wird diese Dimension über die Pole 'religiöse vs. säkulare Sozialität' repräsentiert. Das in diesem Bereich zu beobachtende Phänomen der Säkularisierung beschreibt Luhmann (1977) als die „gesellschaftsstrukturelle Relevanz der Privatisierung religiösen Entscheidens“ (S. 232). In der Sicht Luhmanns führt die funktionale Differenzierung der Gesellschaft zu einem Wertewandel, der *Glaube* und Religiosität zu einer Sache des Individuums erklärt, während vordem *Unglaube* eine Angelegenheit des Einzelnen war (S. 239). Legt man Luhmanns historische Analyse zugrunde, dann verbindet sich der Pol der sozialen Identität, der die religiösen Selbstkategorien beinhaltet („Glaube“), mit dem Pol der individuellen Themenwahl („privatisiertes Entscheiden“), zur religiösen Sozialität. Aus dem Pol der personalen Identität, bei dem religiöse Selbstkategorien abgelehnt werden, und einer professionell definierten Thematik resultiert demgegenüber eine säkulare Sozialität. Für diese Verbindung finden sich in soziologischen Studien ebenfalls Hinweise: So zeigt z.B. Kehrer (1967) für das

religiöse Bewußtsein von Industriearbeitern, daß bei der professionell definierten Thematik des kirchlichen Begleiters, der für Taufe, Konfirmation, Trauung und Bestattung von etwa 90 % der Mitglieder in Anspruch genommen wird (Engelhardt et al., 1997; Kehrer, 1967; Lukatis & Lukatis, 1987), religiöse und theologische Bezüge in der Vorstellungswelt der „Klienten“ weitgehend fehlen können. Der gleiche Sachverhalt führt auf seiten der „Experten“ zu Konflikten mit ihrem Selbstverständnis, die in der Praktischen Theologie diskutiert werden (z.B. Schäfer, 1976; Spiegel, 1971). Die Dimension ‘religiöse vs. säkulare Sozialität’ stellt damit insgesamt eine bereichsspezifische Inhaltsdimension dar, in der anders als bei der Dimension ‘Nähe vs. Distanz’ (vgl. Kap. 3.1) nicht psychologische Faktoren zum Tragen kommen, sondern sich eher soziologische Faktoren des gesellschaftlichen Wandel abbilden.

Desweiteren ist anzumerken, daß sich die beiden bipolaren Dimensionen auch auf verschiedene Arten und Weisen der Realisierung einer Rolle anwenden lassen. So können innerhalb der Rolle des Seelsorgers wiederum die Akzente zwischen den Polen ‘personaler vs. sozialer Identität’ und ‘individuell selektive vs. professionelle definierte Thematik’ verschieden gesetzt werden. Jede Pfarrerpersönlichkeit wird die Rollen unterschiedlich ausfüllen, und nicht zuletzt gewinnt jede Rolle durch die in ihr realisierten theologischen Standpunkte ein individuelles Profil. Unabhängig von der Frage nach dem Auslösungsgrad (von der einzelnen Handlung bis zur Rolle) ist das zentrale Problem des Raumes jedoch seine implizite Konfliktstruktur. Sie liegt im Zentrum des hier vorgelegten Modelles.

## **4.2 Zielkonflikte des Pfarrers**

Die Plazierung der verschiedenen Pfarrerrollen im bipolaren Raum der Beziehungsarten (Abb. 4.1) läßt Rollen- und Zielkonflikte erwarten. Rollen in gegenüberliegenden Kreissegmenten sind miteinander unvereinbar. Auf vergleichbare Konflikte zwischen verschiedenen Pfarrerrollen wurde schon früh von Praktischen Theologen aufmerksam gemacht. So unterscheidet Veit (1910) den Pfarrer als „Priester“, „Evangelist“ und „Seelsorger“ und kritisiert die Zumutung, alle drei Rollen zu praktizieren:

Ich kann nicht ein und derselben Größe - meinen Gemeindegliedern - gegenüber als dieses Dreifache vor Augen stehen. Ich kann nicht zugleich ihr Priester, ihr Evangelist und ihr Seelsorger sein. Und was die Unmöglichkeit noch besser zur Darstellung bringt: ich kann sie nicht zugleich behandeln als die religiös unselbständige Masse, die in mir als dem Priester eines Vermittlers mit Gott bedarf, und außerdem als die noch unbekehrte Schar, an der ich Missionsarbeit zu leisten habe, und dazu drittens als die auf gleicher Stufe mit mir stehenden Brüder und Schwestern ... wir müssen wählen zwischen dem Priester, dem Evangelisten und dem Seelsorger. (S. 5)

Für Niebergall (1918) sind die Pfarrerrollen weniger ein Frage der ethischen Wahl als der persönlichen Veranlagung. Für ihn ergibt sich das Problem, daß mit einer Stärke in einem Bereich „Schattenseiten“ in einem anderen verbunden sind: Der theologisch und rednerisch veranlagte Pfarrer kann mit dem Einzelnen weniger gut umgehen und ist nur ein mäßiger Organisator. Der Seelsorger kann weniger gut in der Öffentlichkeit auftreten und ein fähiger Pfarrer in Sachen der Verwaltung ist religiös weniger tief.

Niebergall empfiehlt daher: „ein jeder pflege die Gabe, die ihm geworden ist, und suche die Schatten zu vermindern“ (S. 430f).

Anfang der siebziger Jahre beschrieben soziologische Studien die gesellschaftlichen Erwartungen gegenüber der Kirche. Diese Erwartungen wurden vielfach als unvereinbar mit einem theologischen Selbstverständnis betrachtet; Konflikte zwischen Auftrag und Erwartung bzw. innerkirchlichen und gesellschaftlichen Erwartungen wurden benannt (Josuttis, 1991; Lange, 1979; Marhold, 1975).

So ist der Pfarrer als Schnittpunkt eines vielwertigen innerkirchlichen Selbstverständnisses und der vieldeutigen und oft diffusen gesellschaftlichen Erwartungen erhöht einer Identitätsproblematik ausgesetzt, die bei vielen zu einem habitualisierten Defizitbewußtsein bzw. einem übersteigerten Selbstwertgefühl als dessen Kontrastphänomen zu führen droht. (Marhold, 1975, S. 180)

Für die neunziger Jahre faßt Rössler (1994) den Diskussionsstand zusammen. Als zentrales Problem sieht er ähnlich wie Veit (1910) die fehlende Einheit der verschiedenen Berufsrollen.

Für die Praxis der Praktischen Theologie ergibt sich aus der Differenzierung in Spezialgebiete, daß auf diese Weise unterschiedliche Rollen und Rollenerwartungen produziert werden. Das eigentliche Problem für die Praktische Theologie entsteht freilich nicht schon aus der Kompetenz, die durch solche Rollenübernahmen erworben werden könnte. Das Problem entsteht daraus, daß die unterschiedlichen Rollen kaum miteinander in Verbindung oder gar Übereinstimmung gebracht werden können. (Rössler, 1994, S. 64)

Die aus den theoretischen Überlegungen abgeleitete Unmöglichkeit einer simultanen Optimierung der verschiedenen Rollen findet demnach auch in der Praktischen Theologie Bestätigung, wenngleich das Verhältnis der Rollen zueinander weder systematisch beschrieben, noch theoretisch erklärt wurde. In Hinblick auf die Praxis stellt sich die Frage, in welcher Weise man mit den konfligierenden Rollen umgehen kann. Da die Anforderungen im Pfarramt kaum auf eine Rolle reduziert werden können und gerade einen Generalisten erfordern (Karle, 1999; Marhold, 1975), liegt es nahe, eine Lösung in einer flexibleren Handhabung der Rollenübernahmen zu suchen. Eine solche flexiblere Rollenkonzeption scheint nun möglich, wenn sich nachweisen läßt, daß die Beziehungswünsche einer situativen Dynamik unterliegen, so daß nicht mit jeder Rollenübernahme die Identität des Pfarrers auf dem Spiel steht. In der Balance der Rollenübernahmen könnte dann eine Integration gefunden werden. So schreibt Sunnus (1994) ganz auf der Linie dieser Arbeit und eine wesentliche Perspektive dieser Arbeit bereits vorwegnehmend:

Die Fähigkeit, den Erwartungen einigermaßen gerecht zu werden, hängt einerseits von der Variation des individuellen Rollensatzes ab. Andererseits gilt es, in bestimmten Situationen und Konflikten als Person Entscheidungen zu treffen und diese auch gegen Zumutungen und Zuschreibungen durchzuhalten. In der Balance, im bewußten Abwägen und Entscheiden, bleibt der Freiheitsraum gewahrt, kann die Person anderen und sich selbst gerecht zu werden versuchen, die bekömmliche Mischung von Anpassung und kritischer Einwirkung herausfinden. Je größer der individuelle Rollensatz, desto reichere Handlungsmöglichkeiten stehen dem Einzelnen zur Verfügung. Dann sehen sie oder er Bezugsgruppen und Erwartungen nicht als ‘Auslöser’ für starre Reaktionsformen, son-

dern sie können auswählen, ja gleichsam spielerisch neue Rollenantworten ausprobieren.  
(S. 38)

Eine solche Balance kann als Lösung für die beschriebenen Rollenkonflikte angesehen werden. Dabei ist zu bedenken, daß die Konflikte eben daher rühren, daß jeweils verschiedene Werte gegeneinander stehen, von denen jedoch auch keiner einfach fallengelassen werden kann. Damit wird der Erwerb von Vertrauen als ein Dilemma beschrieben, sobald auf den Dimensionen konfligierende Beziehungsarten im Spiel sind. Dann nämlich kann eine Vertrauensart nur auf Kosten der anderen maximiert werden. Hier gilt dann: „Dilemmas, in contrast to problems, cannot be resolved completely by rather only dealt with in effective or ineffective ways“ (Shaw, 1997, p. 157). Das Ziel kann dann nur darin bestehen, eine angemessene Balance der konfligierenden Güter durch eine flexible, situationsorientierte Betonung der Pole zu finden.

#### **4.3 Problemsituationen und Beziehungswünsche an den Pfarrer**

Inwiefern kann nun in Bezug auf den Pastor davon ausgegangen werden, daß die Situation der Gemeindeglieder für die Vertrauensgenese bedeutsam ist? Zunächst einmal läßt die Vielfalt der Mitgliedschaftsgründe und der Erwartungen an die Kirche auf ganz unterschiedliche zugrundeliegende Lebenssituationen schließen. Dem Mitgliedschaftsgrund „weil ich an meine Kinder denke“ entspricht eine andere Lebenssituation als „weil sie mir Trost und Hilfe in schweren Stunden gibt“ (siehe Engelhardt et al., 1997, S. 176). Mit Dahm (1972) kann die Bandbreite unterschiedlicher Lebenssituationen, in denen eine helfende Begleitung der Kirche erwartet wird, wie folgt gekennzeichnet werden:

Im einzelnen geht es in diesem Funktionsbereich zunächst darum, daß den Menschen zur Bewältigung von akuten Krisen (Trauer, Krankheit, Familienkonflikt, schuldhaftes Versagen) und von eingeschränkten Lebensmöglichkeiten (Einsamkeit, Alter, Gebrechlichkeit) eine seelsorgerliche Begleitung zuteil wird. ... Zweitens denkt man an die Bewältigung und gewissermaßen auch die öffentlich-soziale Darstellung und Anerkennung der großen Wendestationen im Lebenslauf (Pubertät, Eheschließung, Elternschaft, Ablösung der Kinder, Verwitwung). (S. 121f)

Krusche (1974) hat diese Beziehung von kritischen Lebenssituationen und Erwartungen an den Pfarrer im Begriff des „Krisenagenten“ zum Ausdruck gebracht. In einer dorfsoziologischen Untersuchung zeigt Maier (1991), daß bei Problemen Unterstützung vom Pfarrer qua Amt erwartet wird. Ebenso zeigt eine Durchsicht der *Liste kritischer Lebensereignisse* (Vossel, 1989), die von „Tod des Ehepartners“ und „Scheidung“ bis hin zu „Weihnachten“ und „geringfügige Gesetzesübertretungen“ reichen, daß sich für die kritischen Lebensereignisse weitgehend kirchliche Handlungen zur Bewältigung benennen lassen.

Angesichts der Verschiedenheit dieser Problemsituationen liegt die Vermutung nahe, daß entsprechend auch sehr unterschiedliche Kompetenzen des Pfarrers gefragt, und in der Folge für die Entstehung von Vertrauen ganz unterschiedliche Pfarrereigenschaften notwendig sind.

Ich nehme daher an, daß Situationen der Teilnehmenden ihre präferierte Beziehungsart vermitteln. Intuitiv und vorläufig könnte etwa folgende Zuordnung von Problemen und gewünschter Pfarrerrolle getroffen werden: Bei Problemen mit dem Gewissen, Glaubenszweifel und spirituellen Problemen wird der Pfarrer als Führer ins Heilige gewünscht, bei Sterben und Krankheit der Seelsorger (vgl. Johnson & Spilka, 1991; Mattlin et al., 1990; Simon, 1985; Spilka et al., 1983), bei Problemen mit Partner, Familie, Erziehung, Dorf und Finanzen der Therapeut (vgl. Mattlin et al., 1990), bei Einsamkeit, Niedergeschlagenheit und Berufsproblemen der Freund. Bei Interessen im Bereich von Moral und Tradition wird der Pfarrer als Vorbild gesucht, an den Wendepunkten des Lebens als kirchlicher Begleiter, bei der Suche nach Gemeinschaft als Organisator. Ob der Pfarrer bei den unterschiedlichen Problemen und Interessen überhaupt der gewünschte Beziehungspartner ist, hängt nicht zuletzt davon ab, inwieweit sich die Dorfbewohner der Kirche zugehörig fühlen und welche Wert-haltungen sie haben.

#### 4.4 Das Pfarrer-Vertrauensraum-Modell als Untersuchungskonzept

Ausgehend von einer Analyse der Vertrauensforschung konnten mit dem Instrumentarium der sozialpsychologischen Beziehungsdiagnostik die verschiedenen Vertrauenskognitionen (Kompetenz, Konsistenz, Empathie etc.) systematisiert werden. Mit den Dimensionen 'individuell selektive vs. professionell definierte Thematik' und 'personale vs. soziale Identität' wurden dann verschiedene Beziehungs- und korrespondierende Vertrauensarten beschrieben. Die zwei Dimensionen beschreiben einen Raum, in den die verschiedenen Vertrauenskognitionen integriert werden können. Abhängig von ihrer Lokation im Raum besitzen sie jeweils eine spezifische Relevanz für die Vertrauenskonstitution. Auf diesen Grundlagen wurde dann ein Beziehungsmodell entwickelt, in dem die Vertrauenskonstitution nach dem Weg-Ziel-Ansatz konzeptionalisiert wird. Dabei wurden die Konstrukte Beziehungswunsch, Beziehungsrealität, Vertrauensintention und Problemsituation unterschieden. Mit ihnen wurde das Grundmodell der Vertrauensentwicklung beschrieben, das ergänzt um das zweidimensionale Inhaltsmodell zum Vertrauensraum-Modell in Abbildung 3.4 ausgebaut werden konnte. Die Integration von praktisch-theologischer Forschung und Vertrauensraum-Modell ermöglicht nun die angestellten Überlegungen in folgendes Modell (Abb. 4.2) umzusetzen, das ich Pfarrer-Vertrauensraum-Modell nennen möchte.

Das Pfarrer-Vertrauensraum-Modell in Abbildung 4.2 integriert die in Kapitel 4 abgeleiteten Annahmen zur Vertrauenskonstitution gegenüber Pfarrern. Die Situation definiert idealtypisch die Beziehungswünsche (Pfeil 1), die nach dem Weg-Ziel-Ansatz die Wirkung der vom Pfarrer realisierten Rollen (Beziehungsrealität) moderieren (Pfeil 2). Abhängig vom Beziehungswunsch gewinnt die Beziehungsrealität ihre spezifische Wirkung und Relevanz (Pfeil 3 und 4). Eine zieladäquate Beziehungsrealität führt zur Bildung von Vertrauensintentionen, und eine inadäquate schwächt entsprechende Vertrauensintentionen ab. Da das beziehungsgestaltende Handeln von Pfarrer und Pfarrerin auf bipolaren Dimensionen mit konfligierenden Eigenschaften zu beschreiben ist, können die verschiedenen Vertrauensintentionen nicht zur gleichen Zeit maximiert werden, wenn sie sich auf einer der zugrundeliegenden Dimensionen unterscheiden. Entspricht z.B. die Beziehungsrealität dem Beziehungswunsch, und es wird eine entsprechende Vertrauensintention gebildet (Pfeil 3), dann erfährt die im Raum gegenüberliegende Vertrauensintention zugleich eine Hemmung (Pfeil 4). Aufgrund der Bipolarität der Dimensionen können daher personales und transpersonales Vertrauen bzw. persönliches Vertrauen und Systemvertrauen als sich wechselseitig ausschließende Vertrauensarten verstanden werden, die mit einem jeweils unterschiedlichen „Mischverhältnis“ die Vertrauensintentionen einer jeweiligen Rolle charakterisieren. Die Vertrauensintention (Nummer 5), die sich auf das Vertrauen zum Seelsorger und Mitchristen bezieht, wird so z.B. durch die Komponenten transpersonales Vertrauen und persönliches Vertrauen beschrieben, weil die Beziehung, die in beiden Rollen zum Ausdruck kommt, durch die korrespondierenden Dimensionspole 'soziale Identität' und 'individuell selektive Thematik' charakterisiert ist.

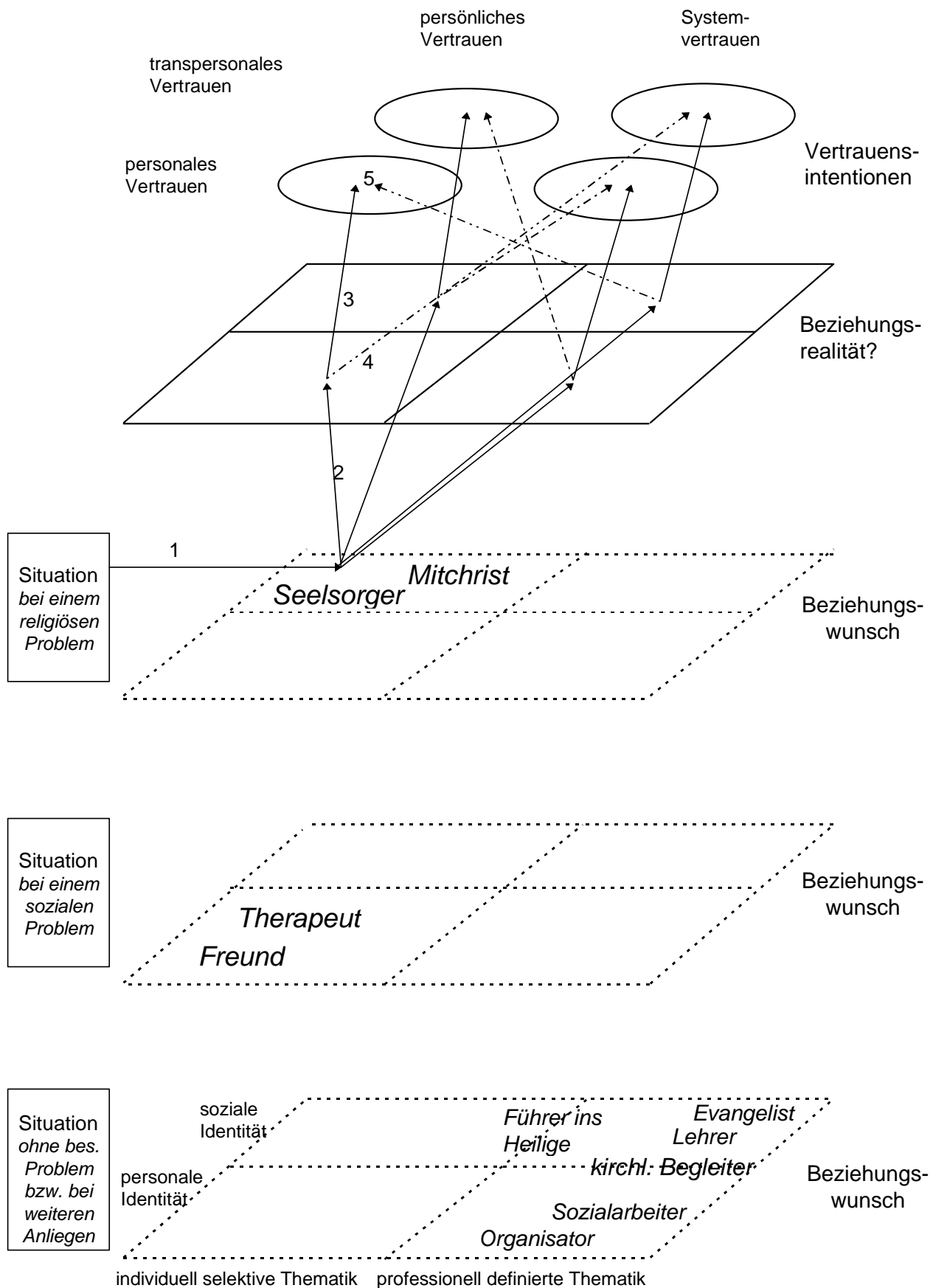


Abbildung 4.2: Das Pfarrer-Vertrauensraum-Modell



## 5. Methodik

### 5.1 Ableitung empirisch prüfbarer Hypothesen

Im folgenden sollen die Annahmen des Modells in empirisch prüfbare Hypothesen umgesetzt werden. Die Modellannahmen beinhalten Aussagen zur Beziehung der fünf Konstrukte Problemsituation, Beziehungswunsch, Beziehungsrealität, Vertrauensintention und Vertrauenshandlungen untereinander und Aussagen über ihre inhaltliche Struktur.

In Kapitel 3.4 wurde Vertrauen nach dem Weg-Ziel-Ansatz konzeptionalisiert. Im Grundmodell der Vertrauensentwicklung wird davon ausgegangen, daß die aktuelle Problemsituation zu einem korrespondierenden Beziehungswunsch führt, der die Wirkung der Beziehungsrealität auf die Vertrauensbildung moderiert.

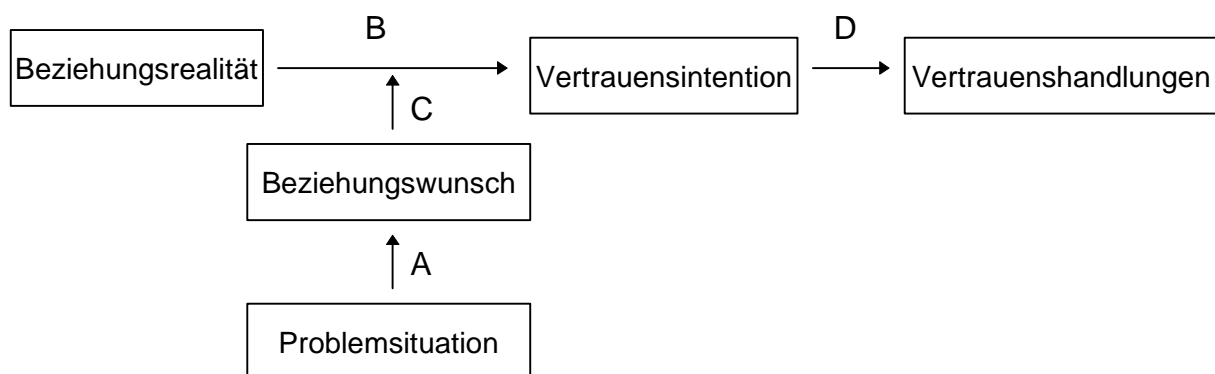


Abbildung 5.1: Hypothesen im Grundmodell der Vertrauensentwicklung

Den Grundbeziehungen des Modell, die in Abbildung 5.1 mit den Buchstaben A bis D gekennzeichnet sind, entsprechen die folgenden Hypothesen:

- A.** Individuelle Unterschiede in den Problemsituationen sind mit individuellen Unterschieden in den Beziehungswünschen assoziiert. Je größer die Salienz einer bestimmten Problemsituation, desto stärker ist ein bestimmter, mit dieser Problemsituation assoziierter Beziehungswunsch.
- B.** Individuelle Unterschiede in der Beziehungsrealität sind mit individuellen Unterschieden in den Vertrauensintentionen assoziiert. Je stärker ausgeprägt eine bestimmte Beziehungsrealität, desto stärker ist die assoziierte Vertrauensintention.
- C.** Individuelle Unterschiede in den Beziehungswünschen moderieren die Beziehung von Beziehungsrealität und Vertrauensintentionen. Je stärker ein bestimmter Beziehungswunsch, desto größer ist seine Moderatorwirkung für den Einfluß der Beziehungsrealität auf die Vertrauensintention.
- D.** Vertrauensintentionen sind mit Vertrauenshandlungen assoziiert. Je stärker eine bestimmte Vertrauensintention, desto wahrscheinlicher die mit ihr assoziierte Vertrauenshandlung.

Das Grundmodell der Vertrauensentwicklung (Abb. 3.3) wird durch ein Inhaltsmodell ergänzt. Mit den Dimensionen 'personale vs. soziale Identität' und 'individuell selektive vs. professionell definierte Thematik' lassen sich die relevanten Beziehungsarten beschreiben, deren Qualität mit den korrespondierenden Vertrauensarten

‘persönliches Vertrauen vs. Systemvertrauen’ und ‘personales vs. transpersonales Vertrauen’ gekennzeichnet werden kann. Die Annahmen des Inhaltsmodell lassen sich in den folgenden Hypothesen zusammenfassen:

**E.** Die individuellen Unterschiede in den Beziehungswünschen, der Beziehungsrealität und den Vertrauensintentionen lassen sich mit zwei bipolaren Dimensionen beschreiben.

Je stärker ein Beziehungswunsch, eine Beziehungsrealität oder Vertrauensintention bei einem bestimmten Pol ausgeprägt ist, desto geringer ist er/sie beim jeweils gegenüberliegenden Pol ausgeprägt.

**F.** Die Pole der beiden Dimensionen, die sich inhaltlich ‘individuell selektive vs. professionell definierte Thematik’ und ‘personale vs. soziale Identität’ benennen lassen, sind für Beziehungswünsche, Beziehungsrealität und Vertrauensintentionen gleich. Dabei gilt: Vertrauensintentionen, die durch den Pol ‘personale (bzw. soziale) Identität’ bestimmt sind, lassen sich als ‘personales (bzw. transpersonales) Vertrauen’ charakterisieren. Vertrauensintentionen, die durch den Pol ‘individuell selektive (bzw. professionell definierte) Thematik’ bestimmt sind, lassen sich als ‘persönliches Vertrauen (bzw. Systemvertrauen)’ charakterisieren.

Wenn man die Inhaltshypothesen E und F zugrundelegt, dann können die Strukturhypothesen A bis D konkretisiert werden.

Hypothesen über den Zusammenhang von Problemsituation und Beziehungswunsch:

**A.1** Je größer die Salienz einer Problemsituation, die mit einer Beziehung mit individuell selektiver (bzw. professionell definierter) Thematik bewältigt werden kann, desto stärker ist der Beziehungswunsch in Richtung auf den Pol individuell selektive (bzw. professionell definierte) Thematik ausgeprägt.

**A.2** Je größer die Salienz einer Problemsituation, die mit einer Beziehung mit personaler (bzw. sozialer) Identität bewältigt werden kann, desto stärker ist der Beziehungswunsch in Richtung auf den Pol personale (bzw. soziale) Identität ausgeprägt.

Hypothesen über den Zusammenhang von Beziehungsrealität und Vertrauensintention:

**B.1** Der Pol personale (bzw. soziale) Identität der Beziehungsrealität ist mit dem gleichnamigen Pol der Vertrauensintention assoziiert. Je stärker die Beziehungsrealität am Pol personale (bzw. soziale) Identität ausgeprägt ist, desto größer ist die gleichnamige Vertrauensintention bzw. das personale (transpersonale) Vertrauen.

**B.2** Der Pol individuell selektive (bzw. professionell definierte) Thematik der Beziehungsrealität ist mit dem gleichnamigen Pol der Vertrauensintention assoziiert. Je stärker die Beziehungsrealität am Pol individuell selektive (bzw. professionell definierte) Thematik ausgeprägt ist, desto größer ist die gleichnamige Vertrauensintention bzw. das persönliche Vertrauen (Systemvertrauen).

Hypothesen zur Moderatorwirkung des Beziehungswunsches bei der Bildung von Vertrauensintentionen:

**C.1** Je stärker ein Beziehungswunsch am Pol personale (bzw. soziale) Identität ausgeprägt ist, desto stärker trägt eine Beziehung mit personaler (bzw. sozialer) Identität zum personalen (bzw. sozialen) Vertrauen bei.

**C.2** Je stärker ein Beziehungswunsch am Pol individuell selektive (bzw. professionell definierte) Thematik ausgeprägt ist, desto stärker trägt eine Beziehung mit individuell selektiver (bzw. professionell definierter) Thematik zum persönlichen Vertrauen (Systemvertrauen) bei.

Hypothesen zum Zusammenhang von Vertrauensintentionen und Vertrauenshandlungen:

**D.1** Je stärker eine Vertrauensintention am Pol 'individuell selektive (bzw. professionell definierte) Thematik' ausgeprägt ist, desto eher werden Handlungen realisiert, die eine vertrauensvolle Beziehung mit individuell selektiver (bzw. professionell definierter) Thematik kennzeichnen.

**D.2** Je stärker eine Vertrauensintention am Pol 'personale (bzw. soziale) Identität' ausgeprägt ist, desto eher werden Handlungen realisiert, die eine vertrauensvolle Beziehung mit personaler (bzw. sozialer) Identität kennzeichnen.

In Kapitel 2.4 wurde die wahrgenommene Beziehungsrealität als das Resultat einer subjektiven sozialperspektivischen Beziehungsanalyse konzeptionalisiert. Die beziehungsanalytischen Vertrauenskognitionen der vermuteten Empathie, der wahrgenommenen Ähnlichkeit, der Akzeptanz, der Kompetenz, der Reputation und der Vorbildlichkeit resultieren aus jeweils spezifischen Vergleichen zwischen zwei bzw. drei Perspektiven. Hypothesen zur Wirkungsrelation B und C lassen sich daher mit Bezug auf die Vertrauenskognitionen wie folgt spezifizieren:

**B.3** Die vermutete Empathie, die wahrgenommene Ähnlichkeit, die Akzeptanz, die Kompetenz, die Reputation und die Vorbildlichkeit sind mit spezifischen Vertrauensintentionen assoziiert. Je größer die vermutete Empathie, die wahrgenommene Ähnlichkeit, die Akzeptanz, die Kompetenz, die Reputation und Vorbildlichkeit desto stärker ist die assoziierte Vertrauensintention.

Für die Pole der Vertrauensintentionen sind jeweils unterschiedliche Vertrauenskognitionen charakteristisch (siehe Kap. 3.1), so daß sich die Moderatorwirkung des Beziehungswunsches auch mit den folgenden Hypothesen spezifizieren läßt:

**C.3** Je größer der Beziehungswunsch bei den Polen personale Identität und individuelle selektive Thematik ausgeprägt ist, desto stärker fördern vermutete Empathie, Akzeptanz oder wahrgenommene Ähnlichkeit das personale und persönliche Vertrauen.

**C.4** Je größer der Beziehungswunsch bei den Polen soziale Identität und professionell definierte Thematik ausgeprägt ist, desto stärker fördern Kompetenz oder Reputation das transpersonale Vertrauen und Systemvertrauen.

**C.5** Konsistenz fördern unabhängig von der Ausprägung des Beziehungswunsches die Vertrauensintentionen.

## **5.2 Wahl eines Untersuchungsansatzes**

Mit Pool und McPhee (1994) werden im Bereich interpersonalen Kommunikationsforschung, dem auch das Untersuchungsfeld des Vertrauens zugerechnet werden könnte, drei verschiedene Forschungsstrategien unterschieden: (1) Die deduktiv falsifikatori-

sche Strategie (bei Pool & McPhee „hypothetico-deductive“) leitet aus einer Theorie Hypothesen ab, und testet sie anschließend in einer Studie. Die Theorieentwicklung bleibt dabei strikt getrennt von der Datenerhebung und Hypothesen-Testung. (2) Bei der Strategie der „grounded theory“ werden im direkten Kontakt mit dem zu untersuchenden Phänomen Konzepte, Hypothesen und theoretische Annahmen abgeleitet. Die Theorie wird hier aus Beobachtungen und Einzelfallstudien über Generalisierungen entwickelt. (3) In der „Modellierungsstrategie“ werden Theorie, Operationalisierung und Datenmuster zur gleichen Zeit behandelt. Aus theoretischen Überlegungen wird für einen spezifischen Kontext ein Modell abgeleitet, das mit Daten verglichen und gegebenenfalls modifiziert wird.

Das Vorgehen dieser Arbeit ist der Modellierungsstrategie zuzuordnen. Gegenüber der „grounded theory“ bietet die Modellierung nach Pool und McPhee (1994) den Vorteil, daß die Zugrundelegung theoretischer Überlegungen dem Modell eine größere Generalisierbarkeit und eine stärkere Notwendigkeit verleiht. Sodann zwingt die Modellierung dazu, die theoretischen Annahmen, Konstrukte und Beziehungen zwischen den Variablen präzise und vollständig zu spezifizieren. Im Vergleich zur deduktiv falsifikatorischen Strategie, die zumeist nur einzelne Variablenbeziehungen untersuchen kann, zeichnet sich die Modellierung dadurch aus, daß eine große Anzahl von Beziehungen in nur einer Studie betrachtet werden. Auf diese Weise kann das entwickelte Modell auf ökonomische Weise einer ersten Bewertung unterzogen werden. Bewährt sich das Modell, dann wäre eine strenge deduktiv falsifikatorische Prüfung von Teilaussagen als Aufgabe für die zukünftige Forschung zu bestimmen (vgl. zu Vor- und Nachteilen der drei Forschungsstrategien Pool & McPhee, 1994, p. 49-56).

Für die empirische Modellierung des Vertrauensraum-Modells wird die Anforderung gestellt,

- die Konstrukte der Problemsituation, des Beziehungswunsches, der Beziehungsrealität und der Vertrauensintention
- das zweidimensionale Inhaltsmodell zur Beschreibung der Struktur von Beziehungswunsch, Beziehungsrealität und Vertrauensintentionen
- die beziehungsanalytischen Vertrauenskognitionen, d.h. die sie konstituierenden Sozialperspektiven
- und die Moderatorwirkung des Beziehungswunsches

operationalisieren zu können. Die folgenden Untersuchungsansätze stehen dafür zur Wahl:

Mit experimentellen Designs wurden eine Reihe von theoretischen Annahmen überprüft, die in das entwickelte Modell einfließen (z.B. Curtis, 1981; Dawes et al., 1988; Deutsch, 1958; Ellison & Firestone, 1974). Experimente können kaum die Fülle von beziehungsrelevanten Inhalten auf ihre dimensionale Struktur prüfen. Da sich das entwickelte Modell dadurch auszeichnet, daß in ihm verschiedene theoretische Ansätze integriert werden, erscheint es angemessener, einen Untersuchungsansatz zu wählen, mit dem die Gesamtheit der Aussagen modelliert werden kann.

In der Vertrauensforschung wird häufig auch die induktive Strategie der „grounded theory“ gewählt. Qualitative Interviews bieten hier den Vorteil, daß mit ihnen die Vertrauenskstitution in der subjektiven Sicht eines Einzelfalles rekonstruiert werden kann (Brückerhoff, 1982; Flick, 1989; Girgensohn, 1921; Petermann et al., 1992;

Thom & Campbell, 1997; Weber & Carter, 1998). Das Vertrauensraum-Modell ist jedoch mit dem Ziel konstruiert worden, die komplexe Wirklichkeit der Vertrauenskonstitution auf wesentliche Momente zu reduzieren, so daß die wichtigsten allgemeinen Strukturen der Vertrauensgenese sichtbar und dann möglicherweise auch für die professionelle Praxis handhabbarer werden. Ein Modell wird dem komplexen Einzelfall schon nicht mehr voll gerecht, bietet jedoch den Vorteil, Gemeinsamkeiten der Vertrauenskonstitution über viele Beziehungen hinweg erklären zu können. Diese Arbeit dient nicht mehr der Exploration des Phänomens „Vertrauen“, sondern der empirischen Bewährung oder gegebenenfalls Modifikation des integrativen Modells. Dazu müssen die Konstrukte quantifiziert werden. Die Zusammenhangs- und Moderatorhypothesen über die Beziehung der Konstrukte untereinander lassen sich mit Interviews nicht angemessen testen.

Es bleiben Fragebögen zur Erfassung der entwickelten Konstrukte. Über die Items eines Fragebogens können die verschiedenen Konstrukte operationalisiert werden. Der zweidimensionale Inhaltsraum kann dabei abgebildet und seine dimensionale Struktur mit einer Faktorenanalyse überprüft werden. Die verschiedenen sozialen Perspektiven lassen sich ebenso in einem Fragebogen erheben. Die perspektivischen Relationen lassen sich dann über die Bildung von Differenzen operationalisieren (Faßheber et al., 1990). In einem Fragebogen können sowohl die Beziehungswünsche an den Interaktionspartner, als auch seine wahrgenommenen Eigenschaften erhoben werden. Die Moderatorwirkung des Beziehungswunsches kann dann durch Interaktionseffekte auf das Vertrauskriterium mit Regressionsanalysen bewährt werden. Die gestellten Anforderungen können demnach mit einem Fragebogen erfüllt werden.

Weil das Vertrauensraum-Modell neu entwickelt und das pastorale Untersuchungsfeld bislang von der Vertrauensforschung nicht bearbeitet wurde, müssen die Fragebögen zur Datenerhebung neu entwickelt werden. Um Items für die Fragebogenkonstruktion zu gewinnen, empfiehlt sich eine Interviewstudie (vgl. Butler, 1991). Auf eine qualitative Annäherung an das Untersuchungsfeld, wie sie der „grounded theory“ entspricht, muß so nicht ganz verzichtet werden. Im nächsten Abschnitt wird die Planung und Durchführung dieser Interviewstudie berichtet. Mit den in der Interviewstudie gewonnenen Ergebnissen kann dann ein Fragebogen konstruiert werden, dessen Bausteine im Abschnitt 5.4.1 dargestellt werden.

### **5.3 Planung und Durchführung der Interviewstudie**

#### **5.3.1 Entwicklung eines Interviewleitfadens**

Zur Strukturierung der Interviews wurde ein Leitfaden mit neun Fragen entwickelt, der dazu dient, Items für die Fragebogenentwicklung zu generieren und eine erste qualitative Annäherung an die Fragestellung dieser Arbeit zu versuchen.

In zwei ersten Fragen wurde nach vertrauensförderlichen Verhaltensweisen von Pfarrern und Pfarrerinnen im Erleben der Interviewpartner gefragt. Das gewählte Vorgehen entspricht den üblichen explorativen Interviews zur Analyse von Vertrauensbeziehungen (Butler, 1991; Schweer, 1996; Thom & Campbell, 1997), deren Ergebnisse

zur Formulierung von Items in Fragebögen verwendet werden können. Die Fragen lauteten:

- 1) Vielleicht haben Sie schon verschiedene Pfarrer oder Pfarrerinnen erlebt, oder aus den Medien von solchen Personen erfahren. Ich nehme an, daß Sie ihnen spontan unterschiedlich vertrauen würden, wenn Sie in persönlichen Angelegenheiten mit Ihnen Kontakt hätten. Welche Eigenschaften muß ein Pfarrer haben oder welche Bedingungen müssen vorliegen, daß Sie ihm ohne Zweifel vertrauen können?
- 2) Nun ist es denkbar, daß sich ein Pastor so verhält, daß Vertrauensbildung verhindert oder gehemmt wird. Fallen Ihnen hierzu Beispiele ein?

Vier weitere Fragen zielten darauf ab, das Wissen der Interviewpartner um die inhärente Problematik ihrer Beziehungswünsche zu erfassen. Dazu wurden in vereinfachter Form nach den Vor- und Nachteilen eines Pfarrers als Kumpel oder Glaubensmann gefragt. Im Rahmen des Modells realisiert der Kumpel die Dimensions-Pole 'individuell selektive Thematik' und 'personale Identität' und der Glaubensmann die Pole 'professionell definierte Thematik' und 'soziale Identität'. Kennen die Interviewpartner die potentiellen Probleme, wenn der Pfarrer seine Berufsrolle als Kumpel oder Glaubensmann realisiert? Die Fragen im Interview lauteten:

- 3) Welche Vorteile hätte es nach ihrer Meinung, wenn ein Pfarrer ein richtiger Kumpel wäre?
- 4) Welche Nachteile hätte es nach ihrer Meinung, wenn ein Pfarrer ein richtiger Kumpel wäre?
- 5) Welche Vorteile hätte es nach ihrer Meinung, wenn ein Pfarrer ein richtiger Vertreter des Glaubens wäre?
- 6) Welche Nachteile hätte es nach ihrer Meinung, wenn ein Pfarrer ein richtiger Vertreter des Glaubens wäre?

Von Schian (1920) stammt der Satz: „Das Pfarramt ist durch und durch persönlich geartet“ (S. 15). Schian betont damit die Bedeutung der Pfarrerpersönlichkeit für die Gemeindearbeit und seine Fähigkeit, sich zu den Gemeindegliedern in ein persönliches Verhältnis zu setzen. Ein Sachverhalt der auch in soziologischen Studien bestätigt wird (Hild, 1974, S. 69; Rendtorff, 1960, S. 90). Diese Betonung des Persönlichen provoziert jedoch ein Mißverständnis: Vertrauen könne ein Pfarrer nur durch persönliche Beziehungen zu den Gemeindegliedern erwerben. Die Konzeption des Systemvertrauens bei Luhmann (1968/1989) und Giddens (1995) legt jedoch nahe, daß die Beziehung zum Pfarrer auch eine unpersönliche Seite hat (z.B. in ihren institutionellen Aspekten), deren Qualität ebenfalls mit dem Begriff des Vertrauens zu beschreiben ist. Gemäß dem entwickelten Modell sollten abhängig von der präferierten Beziehungsart einmal die genannten Aspekte des Systemvertrauens und einmal die Persönlichkeit des Pfarrers von größerer Bedeutung für eine vertrauensvolle Beziehung sein. Dieser Problematik wurde mit der folgenden Frage nachgegangen:

- 7) Würden Sie einem Theologen vertrauen, der nicht bei der Kirche angestellt ist? Warum?

Transpersonales Vertrauen zeichnet sich dadurch aus, daß bei den Beziehungspartnern ihre soziale Identität salient ist. Für eine christliche Identität sind die Wissensbestände

der christlichen Religion von zentraler Bedeutung. Mit ihren Kategorien können verschiedenste Lebenssituationen gedeutet werden und damit Anlaß zu einer sozialen Kategorisierung geben, als deren Folge eine christliche Identität die Beziehung zum Gegenüber bestimmt. Interviewpartner, die in ihrer Beziehung zum Pfarrer auf transpersonales Vertrauen bauen, sollten durch eine Interview-Frage herausgefordert werden, für eine entsprechende Beziehung bedeutsame Sachverhalte zu nennen.

8) Was halten Sie von den folgenden Sätzen: Wissen im Bereich Religion ist für die Laien nicht wichtiger als medizinisches Wissen. Das eine müssen die Ärzte wissen, das andere die Pfarrer. Die können mir im Bedarfsfall helfen, da muß ich keine Ahnung haben.

In einer letzten Frage wurden die Inhalte erkundet, die in der sozialen Wahrnehmung der Gemeindeglieder gegenüber von Pfarrern von Bedeutung sind. Die so erhobenen Inhalte sollen zur Formulierung von Items dienen, mit denen im Fragebogen die vermutete Empathie erfaßt werden kann.

9) Wie sollte der Pfarrer über Sie denken?

Am Ende des Interviews soll schließlich mit einem Rating die Verbundenheit mit der Kirche und eine Einschätzung der persönlichen Wichtigkeit von Segen und Abendmahl erhoben werden. Diese Ratings sollen einerseits ermöglichen, die Repräsentativität der Stichprobe abzuschätzen und andererseits die Salienz einer christlichen Identität zu quantifizieren.

### **5.3.2 Durchführung und Stichprobenbeschreibung**

Die Interviews wurden im September 1997 in Dörfern Südniedersachsens durchgeführt. Sie fanden in der gleichen Region statt, in der später auch die zweite Fragebogenstudie (siehe Kap. 5.4.4) stattfand. Auf diese Weise konnte der Sprachstil des Fragebogens der regionalen Kultur angeglichen werden. Die Interviewpartner wurden in Zusammenarbeit mit den Ortspfarrern gezielt ausgesucht. Dieses Vorgehen brachte zwei Vorteile mit sich: (a) die Stichprobe konnte relativ genau in Bezug auf Geschlecht, Alter und Verbundenheit mit der Kirche zusammengestellt werden; (b) für 43 Interviews mußten nur 5 Absagen in Kauf genommen werden. Für die hohe Bereitschaft zur Mitwirkung läßt sich verantwortlich machen, daß der Verweis auf den Ortspfarrer das Vertrauen in den Interviewer förderte und der Effekt des „ich bin gemeint“ motivierend war. Bei den Interviewpartnern wurde telefonisch angefragt und ein Termin in ihrer Wohnung vereinbart. Die Interviews, in denen der dargestellte Leitfaden zur Strukturierung des Gesprächs diente, dauerten zwischen einer und drei Stunden, im Durchschnitt 90 Minuten. Die Stichprobenzusammensetzung enthält Tabelle 5.1.

Tabelle 5.1: Stichprobenzusammensetzung der Interviewstudie

13-29 Jahre	30-59 Jahre	60 Jahre und älter	
17 ziemlich verbunden 22 ziemlich . . . 29 ziemlich  13 etwas 18 etwas 23 etwas 25 etwas 18 kaum	44 ziemlich 49 ziemlich 51 ziemlich  33 etwas 46 etwas 42 kaum 53 kaum	81 sehr 60 ziemlich 64 ziemlich  60 etwas 73 etwas 61 überhaupt nicht	Männer
18 ziemlich 20 ziemlich 21 ziemlich  13 etwas 21 kaum 28 kaum 16 überhaupt nicht	53 sehr 32 ziemlich 35 ziemlich 39 ziemlich  48 etwas 36 kaum 41 kaum 58 kaum	61 sehr 62 sehr 73 sehr 60 ziemlich 68 ziemlich 74 ziemlich  69 etwas	Frauen

In Tabelle 5.1 sind die der Kirche verbundenen Mitglieder mit ihrem Lebensalter in der oberen und die distanzierten in der unteren Ecke jeder Zelle eingetragen. Die demographische Verteilung der Interviewpartner ist ausgewogen, die Daten der Interviewstudie werden als repräsentativ für das Untersuchungsfeld betrachtet.

Die Ergebnisse der Interviews werden in Kapitel 6.1 berichtet, zum Teil gehen sich aber auch in die folgenden Abschnitte ein.

## 5.4 Planung und Durchführung der Fragebogenstudien

### 5.4.1 Entwicklung eines Fragebogens

Dieser Abschnitt erläutert die inhaltlichen Komponenten des eingesetzten Fragebogens. Die im folgenden dargestellten Antwortvorgaben (Items) werden von den Teilnehmenden über fünfstufige Ratingskalen nach dem Grad ihrer Zustimmung bewertet (für ein Beispiel siehe Anhang 10.2.1). Bei der Konstruktion der Items wurden die im Theorieteil entwickelten Konstrukte in alltagssprachliche Formulierungen umgesetzt. Wegen fehlender Vorbilder zum Untersuchungsgegenstand konnte dabei nicht auf Skalen anderer Untersuchungen zurückgegriffen werden. Die Zuverlässigkeit der verwendeten Skalen wurde daher über Cronbachs-Alpha geschätzt und in den Ergebnisteilen und im Anhang berichtet. Für die Konstrukte der Beziehungsrealität und der Vertrauensintention wären ausführliche Validitätshinweise wünschenswert. Wegen der Vertraulichkeit der pfarrerbezogenen Hintergrundinformationen werden hier jedoch externe Validitätskriterien nur sehr eingeschränkt berichtet. Die im Laufe der Ergebnisdarstellung zum Ausdruck kommende Konstruktvalidität möge daher genügen. Die



Abbildung 5.2 ordnet den Konstrukten die im folgenden dargestellten inhaltlichen Komponenten des Fragebogens zu.

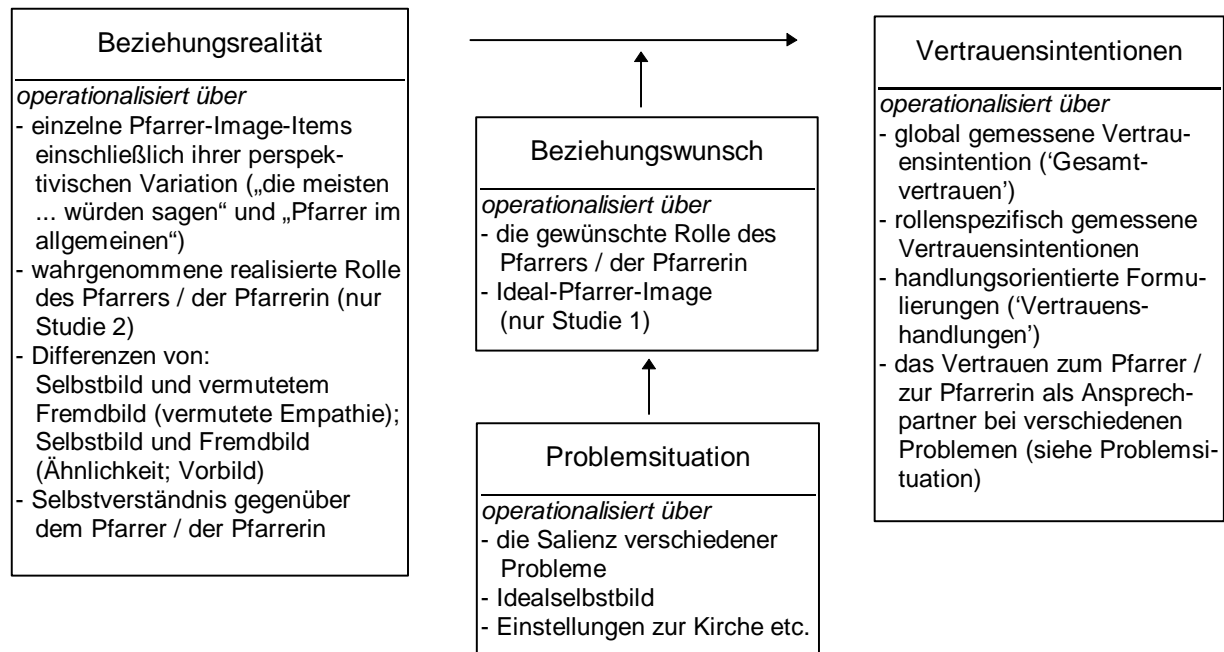


Abbildung 5.2: Überblick zur Operationalisierung der Konstrukte

#### 5.4.1.1 Operationalisierung der Beziehungsrealität

##### „Mein Bild von unserem Pastor“

In einem ersten Teil des Fragebogens wurde über 92 Fremdbild-Items das Pfarrer-Image abgefragt. Die Items wurden zum großen Teil aus Aussagen der Interviewstudie übernommen, wobei die am häufigsten genannten Eigenschaften einer Kategorie (Tab. 6.1) ausgewählt wurden. Die in der Interviewstudie gewonnen Eigenschaften können auf normativ orientierte Diskussionen in der praktischen Theologie bezogen werden, decken jedoch nicht das volle Spektrum der diskutierten Inhalte ab. Für den Bereich der Seelsorge wurden daher neue Items in Anlehnung an Thurneysen (1928) und für den Führer ins Heilige im Anschluß an Josuttis (1996) gebildet, weil entsprechende Aspekte in den Interviews kaum benannt wurden. Für den Organisator, Sozialarbeiter und Evangelisten wurden Items aus der Literatur zum Gemeindeaufbau entlehnt (Möller, 1987). Schließlich wurde für Rollen wie den Mitchristen und den Therapeuten, die in der Fachliteratur weniger prominent sind, jedoch aufgrund der beiden theoretischen Dimensionen ‘personale vs. soziale Identität’ und ‘individuell selektive vs. professionell definierte Thematik’ gefordert werden müssen, Items selbständig formuliert. Zwei Argumente lassen sich für die Integration normativer und theoriegeleiteter Items benennen: (a) Möglicherweise sind den Mitgliedern wichtige Voraussetzungen für das Vertrauen zum Pastor nicht bewußt genug, um sie selbständig zu benennen; möglicherweise werden sie als Selbstverständlichkeit vorausgesetzt oder sie stehen unter Tabu (Hofstätter, 1973, S. 61f). (b) Durch die Berücksichtigung der normativen

Literatur läßt sich die Perspektive des Pfarrers auf die Beziehung zu den Gemeindegliedern integrieren, so daß sich die vertrauensrelevanten Interessenkonflikte zwischen Pfarrer und Gemeindegliedern auch aus seiner Sicht im Fragebogen abbilden. Wenn Vertrauen als ein Beziehungskonstrukt - wie in dieser Arbeit - konzeptionalisiert wird und für Vertrauen eine Balance der gegenseitigen Erwartungen notwendig ist, dann empfiehlt es sich, explizit auch die Erwartungen von Pfarrern in den Fragebogen zu integrieren. Diese sind in normativen Positionen der Praktischen Theologie verfügbar.

Aufgrund der Ergebnisse aus Studie 1 konnten für den Fragenbogen von Studie 2 redundante Image-Items gestrichen werden. Die Itemzahl wurde für Studie 2 auf 59 reduziert. Die Items beider Studien dokumentiert Anhang 10.6.1 und 10.6.2.

Mit den Image-Items sollen insgesamt alle möglichen Inhalte erfaßt werden, die für die verschiedenen Berufsrollen des Pfarrers wichtig werden können. Diese Image-Items repräsentieren auch die beziehungsanalytischen Vertrauenskognitionen. Für die Operationalisierung der Kompetenz, Reputation und wahrgenommenen Ähnlichkeit haben einige Image-Items als Fremdbilder in Relation zu anderen Perspektiven wie dem Selbstbild und dem vermuteten Gruppenfremdbild eine zusätzliche Funktion. Auf eine Operationalisierung der Konsistenz wird hier verzichtet, weil diesem Konstrukt keine spezifische Relevanz bei der Konstitution einer bestimmten Vertrauensart zugeschrieben wurde (vgl. Hypothese C.5 in Kap. 5.1). Für das Konstrukt der Akzeptanz muß dagegen auf eine Operationalisierung über Perspektivendifferenzen verzichtet werden, weil Akzeptanz gerade interpersonelle Verschiedenheit bejaht und daher nicht mit einem Ähnlichkeitsmaß operationalisiert werden kann (siehe Kap. 2.4.4).

#### *Das Bild vom Pastor aus der Perspektive der „meisten Mitglieder unserer Gemeinde“ und das Bild von „Pastoren im allgemeinen“*

Mit dem vermuteten Gruppenfremdbild A(G(B)) wird die Vertrauenskognition der Reputation operationalisiert. Seine Bedeutung für die Vertrauensentwicklung wurde in Kapitel 2.4.5 begründet. Es wird erfaßt, indem die Teilnehmenden gebeten werden, das zuvor aus ihrer Sicht beschriebene Pfarrer-Image noch einmal in der Perspektive „die meisten Mitglieder unserer Gemeinde würden sagen, ...“ einzuschätzen. Das Bild von „Pastoren im allgemeinen“ wurde als Bezugspunkt miterhoben. Um die Länge des Fragebogens zu begrenzen, wurden hierzu 20 Items aus dem Pool der 92 Image-Items ausgewählt, die die Bandbreite der vertrauensrelevanten Eigenschaften aus der Interviewstudie abdecken und sich den zehn Pfarrerrollen in Studie 1 zuordnen ließen - für jede Rolle wurden zwei Items gewählt. Für Studie 2 wurden diese Items nach Ergebnissen aus Studie 1 auf 14 repräsentative Items reduziert, die Anhang 10.7.4 wiedergibt.

#### *Die Beziehungsrealität als wahrgenommene realisierte Rolle des Pfarrers*

Für Studie 2 wurde eine Skala zur Messung der Beziehungsrealität analog den Berufsrollen-Items zur Messung des Beziehungswunsches eingeführt. Gegenüber den Einzelitems zur Beschreibung des Pfarrer-Images (s.o.) hat diese Messung über die 11 Berufsrollen den Vorteil, daß sie sich direkt auf die Beziehungswünsche beziehen läßt, deren Messung über Rollenbeschreibungen sich in Studie 1 bewährt hatte. Die zwei Dimensionen des Raumes (Abb. 4.1) werden dabei über die Faktorscores berechnet. Wie in

Kapitel 5.4.2 begründet wird, wurden die Rohwerte vor der Dimensionsextraktion ipsatiert, um Antworttendenzen zu eliminieren. Die Kommunalitäten (Anhang 10.5.2) sind dadurch künstlich erniedrigt, weil mit der Ipsatierung die systematische Varianz im Verhältnis zur Fehlervarianz um den Antworttendenzen-Anteil reduziert wurde. Die Qualität der Messung ist daher an der Lokalisation der Berufsrollen-Items im Faktorladungsraum von Abbildung 6.9 zu beurteilen. Eine Lokalisation am äußeren Rand des Einheitskreises spricht für eine gute Beschreibung der Items durch die zwei Dimensionen.

Zur externen Validität der Faktorscores als Messung der wahrgenommenen Beziehungsrealität ergaben sich während der Untersuchung verschiedene Hinweise: (a) Der gemäß Abbildung 6.23 als Organisator profilierte Pfarrer hat in einer Vorbesprechung zur Studie 2 nach einer Einführung in den theoretischen Raum (Abb. 4.1) spontan die Vermutung geäußert, daß die Gemeindeglieder ihn als Organisator wahrnehmen werden. (b) Als die Populationsdaten für die Gemeinde des als Organisator profilierten Pfarrers eingeholt wurden, machte ein Mitarbeiter der zuständigen Behörde, der nicht im Gemeindegebiet wohnte, die Bemerkung: „bei denen in der Gemeinde ist was los, die haben einen aktiven Pfarrer“. Den Eindruck hatte er durch die Lektüre der lokalen Tageszeitung gewonnen, in der regelmäßig von den Gemeindeaktivitäten berichtet wird. (c) Auch die Lokalisation der anderen Pfarrer in Abbildung 6.23 deckt sich nach meinem Eindruck gut mit verschiedenen untersuchungsexternen Hinweisen. Eine ausführliche Darstellung von externen Validitätshinweisen kann jedoch aus Gründen der Vertraulichkeit nicht geleistet werden. Dies gilt auch für den Verzicht auf die Erstellung eines Pfarrerprofils in Abbildung 6.3, die meines Erachtens eine Identifizierung der Pfarrer untereinander ermöglicht hätte.

#### *Selbstbild und vermutetes Fremdbild*

Das *Selbstbild* der Gemeindeglieder wird im Fragebogen als Bezugsgröße für das vermutete Fremdbild und das Fremdbild erfaßt, um die Vertrauenskognitionen der vermuteten Empathie, der wahrgenommenen Ähnlichkeit und des Vorbildes zu operationalisieren (siehe Kap. 2.4). Das Selbstbild erfaßt der Fragebogen im wesentlichen mit Rokeach-Items (Rokeach, 1973). Drei Items wurden aus der bundesdeutschen Wertewandelforschung übernommen, und zwar jeweils ein Item für die drei Dimensionen Selbstentfaltung, Konventionalismus und Materialismus (Herbert, 1988). Aus der ursprünglichen Liste von Rokeach wurden diejenigen ausgewählt, die für Themen in der Beziehung zum Pastor nach meinem Eindruck relevant werden können. Einige Items wurden schließlich aus den Interviews gebildet. Dazu gehören „religiös sein“, „ein anständiger Mensch sein“, „ein guter Christ sein - unabhängig vom Gottesdienstbesuch“. Diese Werte waren in den Interviews bei der Frage 9 („Wie sollte der Pfarrer über sie denken?“) als beziehungsrelevant betont worden.

Eine repräsentative Auswahl der Items zum Selbstbild wurde dann auch für das *vermutete Fremdbild* verwendet. Über die Betragsdifferenz der Items von Selbstbild und vermuteten Fremdbild kann das „Gefühl, verstanden zu werden“, das hier vermutete Empathie genannt wird, operationalisiert werden (siehe Kap. 2.4.4).

Für Studie 2 wurden die Items zum vermuteten Fremdbild inhaltlich breiter gefächert und dem Selbstbild direkt gegenübergestellt, so daß der Vergleich von Selbstbild und vermutetem Fremdbild offensichtlich war.

Für beide Studien können die Itemformulierungen des Selbstbilds und vermuteten Fremdbilds Anhand 10.7.1 entnommen werden.

#### *Selbstverständnis gegenüber dem Pfarrer*

Mit Bezug auf die Beziehungsdimension 'personale vs. soziale Identität' (Kap. 4.1) wurde in Form einer fünfstufigen bipolaren Rating-Skala erfaßt, inwieweit sich die befragte Person in der Begegnung mit ihrem Pastor eher als Einzelpersönlichkeit oder als Gemeindeglied versteht. Mit dem Mittelwert der drei entsprechenden Items (siehe Kap. 6.2.2.4) kann die Raumdimension 'personale vs. soziale Identität' validiert werden.

Zur Validierung der Dimension 'individuell selektive vs. professionell definierte Thematik' wurde in der gleichen Weise ein Mittelwert aus drei Items berechnet, die inhaltlich die Dimension repräsentieren sollten (siehe Kap. 6.2.2.4).

#### *5.4.1.2 Operationalisierung der Problemsituation*

Die *Problemsituationen*, in denen sich die Teilnehmenden einschätzen sollten, wurden im Anschluß an eine Liste von Maier (1991) formuliert. Aufgrund der Interviews wurde die Liste um einige Probleme ergänzt und anhand der Liste kritischer Lebensereignisse von Holmes und Rahe (1967) noch einmal auf Vollständigkeit geprüft. Die Probleme sind in Kapitel 6.2.3 und Anhang 10.2.5 dokumentiert. In einem Übersichtsartikel können Arnold und Schick (1979, p. 86) zeigen, daß Pfarrer in allen Problembereichen zumindest in den USA auch tatsächlich in Anspruch genommen werden - besonders häufig bei Partnerschafts- und Familienproblemen und eher selten bei Berufs- und Finanzproblemen.

Für jede Problemsituation wurde auch nach dem *Vertrauen zum Pastor als Ansprechpartner* gefragt, weil das Vertrauen im Bereich der Seelsorge problemspezifisch sein kann; etwa abhängig davon, ob ein Problem Werthaltungen berührt, bei denen man sich in Übereinstimmung oder Differenz mit dem Pfarrer glaubt (vgl. Kadushin, 1962, p. 523).

Das *Idealselbstbild* wurde über den Faktorscore der einfaktoriellen Lösung nach Ipsatierung der Rohwerte berechnet. Die extrahierte bipolare Dimension entspricht der Wertedimension 'Tradition vs. Hedonismus' bei Schwartz (1992). Die Items finden sich zusammen mit den zugrundeliegenden Statistiken in Kapitel 6.2.3 und Anhang 10.5.3.

Neben dem Idealselbstbild wurde mit je vier Items von den Teilnehmenden die „*Einstellung zur Kirche*“ und die Ausprägung ihrer „*christlichen Identität*“ erfragt. In diesen Messungen spiegelt sich in einem weiter gefaßten Situationsbegriff die Motivlage oder das Interesse gegenüber dem Pfarrer wieder. Im Vergleich zu den Problemsituationen sind die hier erfaßten Motive nicht aversiv und vermutlich in einem

weniger akuten Sinne situationsbezogen. Items und Reliabilitätsmaße finden sich in Anhang 10.2.3 und 10.2.4.

#### *5.4.1.3 Operationalisierung des Beziehungswunsches*

In Studie 1 wurde in Analogie zu herkömmlichen Einstellungsmessungen (Trommsdorff, 1975) das Idealpfarrer-Image  $A^*(B)$  erfaßt. Nach der üblichen Argumentation soll es die normativen Erwartungen an den Beziehungspartner erfassen (Schweer, 1996) und könnte daher geeignet sein, den Beziehungswunsch zu messen. In Studie 1 zeigte sich bei diesen Items jedoch eine eingeschränkte Varianz, so daß der Idealpfarrer als eine intersubjektiv geteilte Vorstellung gelten kann (siehe Abschnitt 6.2.1). Auf die Erfassung des Idealfremdbildes wurde daher in Studie 2 verzichtet.

Daneben wurde der derzeitige Beziehungswunsch direkt erfragt. Dazu wurde jeder Rollenbereich definitorisch umschrieben und mit einer Etikette versehen. Durch die Etikettierung werden Verhaltenseigenschaften zusammengefaßt und bildhafter für die Teilnehmenden dargestellt. Dies entspricht den Erfahrungen in den Interviews, in denen das Pfarrerideal ebenfalls in Etiketten beschrieben werden konnte: „er soll Seelsorger und Freund sein, er darf kein Heiliger sein“. Durch die direkten Fragen nach den Beziehungswünschen soll die Auswahl aus den „vielen guten Eigenschaften“ eines Pfarrers erleichtert werden. Allein die Annahme von Kapazitätsgrenzen der Informationsverarbeitung legt nahe, daß nicht alle Rollen zur gleichen Zeit salient sein können. Um den Situationsbezug der Beziehungswünsche (Kap. 3.3) in der Messung zu verdeutlichen, wurde die Formulierung „zur Zeit“ in die Antwort-Skala eingebaut („soll zur Zeit nicht zutreffen“ usw.). Die Items sind vollständig in Anhang 10.2.6 wiedergegeben. Wie bei der über die 11 Berufsrollen gemessene Beziehungsrealität (s.o.), wurden die zwei Dimensionen des Beziehungswunschraumes durch die Faktorscores der zweifaktoriellen Lösung mit den ipsatierten Rohwerten (siehe Kap. 5.4.2) gemessen. Die Kommunalitäten sind wiederum durch die Ipsatierung erniedrigt; die Qualität der Messung läßt sich, wie erläutert, anhand der Faktorladungsräume in Abbildung 6.5 und 6.8 beurteilen.

#### *5.4.1.4 Operationalisierung der Vertrauensintentionen*

Die Vertrauensintentionen wurden über eine Ratingskala mit den Ausprägungen „sehr gering“ bis „sehr groß“ für jede der 10 (bzw. 11 in Studie 2) Pfarrerrollen erfragt. Die entsprechenden Items finden sich in Anhang 10.2.5. Die zwei Dimensionen des Vertrauensraumes werden analog dem Beziehungswunsch- und Beziehungsrealitätsraum über die Faktorscores der zweifaktoriellen Lösung nach Ipsatierung der Rohwerte gemessen. Die Qualität der Messung wird wieder über die Faktorladungsräume in den Abbildungen 6.6 und 6.10 repräsentiert.

Vertrauenshandlungen können mit einem Fragebogen grundsätzlich nicht erfaßt werden. Die Äußerungen der Teilnehmenden bleiben subjektiv. So gaben z.B. in der dritten EKD-Studie (Engelhardt et al., 1997) 12 % der Befragten an, mindestens ein-

mal in der Woche den Gottesdienst zu besuchen. Tatsächlich liegt die Beteiligung jedoch nur bei 5 % (Hach, 1980, S. 43; vgl. auch Hadaway et al., 1998; Smith, 1998). Wenn auch im Falle des Gottesdienstbesuches mit einem hohen Zusammenhang von Verhaltensintentionen und tatsächlichen Verhalten gerechnet werden kann (in einer Studie von Bringberg, 1979, liegt die Korrelation bei  $r = .72$ ), können Intentionen zu Vertrauenshandlungen, die in einem Fragebogen erfaßt werden, nur als Annäherungen an das tatsächliche Verhalten verstanden werden. Für die „Vertrauenshandlungen“ wurde wiederum für jede Rolle ein Item formuliert (siehe Abb. 6.20). Ziel bei der Formulierung war, eine Entscheidungssituation als Annäherung an eine echte Handlung vorzulegen, bei der vertrauensunabhängige Verhaltensdeterminanten nicht zu bedeutsam sind. Zum Beispiel kann der Gottesdienstbesuch als Vertrauenshandlung gegenüber dem Pastor verstanden werden, jedoch ist der tatsächliche Besuch auch von vielen anderen Faktoren abhängig. In diesem Fall wurde daher die Überlegung, ob man Freunde zu einem Gottesdienstbesuch bei seinem Pastor einladen könnte, als gedankliche Entscheidungssituation konstruiert.

Im Anschluß an die Erfassung der Problemsituation (Kap. 5.4.1.2) wurde darüberhinaus gefragt, ob der Pastor als Ansprechpartner für die einzelnen Problemsituationen in Frage käme (siehe Kap. 6.2.4 und Anhang 10.2.5).

Schließlich wurde auch nach einer vertrauensbezogenen Gesamtbewertung des Pastors gefragt. Die entsprechende Skala ‘Gesamtvertrauen’ befindet sich zusammen mit ihren Reliabilitätsmaßen in Anhang 10.2.2. Sie stellt die Kriteriumsvariable zur Prüfung der Weg-Ziel-Annahmen dar.

## **5.4.2 Auswertungsplanung**

Mit der Entscheidung für Fragebogen-Studien stellt sich zugleich die Frage, warum in bisherigen Studien mit dieser Methodik keine konfligierenden Eigenschaften von Vertrauenspersonen entdeckt wurden. Fragebogenstudien werden üblicherweise mit der Faktorenanalyse ausgewertet (Butler & Cantrell, 1984; Butler, 1991; Schweer, 1996; Swan et al., 1988, 1999). Zielkonflikte, wie sie im Vertrauensraum-Modell behauptet werden, müßten sich in positiven und negativen Ladungen verschiedener vertrauensförderlicher Eigenschaften auf einem Faktor zeigen. Tatsächlich bilden jedoch z.B. bei Schweer (1996) die Eigenschaftsgruppen „fachliche Kompetenz“ und „persönlichliche Zuwendung (z.B. über private Probleme reden)“ jeweils eigenständige Faktoren, obwohl sie im Vertrauensraum-Modell den konfligierenden Polen ‘professionell definierte Thematik’ und ‘individuell selektive Thematik’ zugeordnet werden können.

Im Widerspruch zu den Modellannahmen stehen nicht nur die in der Vertrauensforschung bislang nicht aufgedeckten bipolaren Faktoren. Darüberhinaus werden in verschiedenen Untersuchungen hohe Interkorrelationen der nach den Faktorenanalysen durch Mittelwertbildung berechneten Skalen berichtet, die es unwahrscheinlich machen, konfligierende Eigenschaften zwischen ihnen zu entdecken. Bei Swan et al. (1988) reichen sie von  $r = .36$  bis  $r = .72$  (durchschnittlich  $r = .57$ ), bei Butler (1991) von  $r = .33$  bis  $r = .76$  (durchschnittlich  $r = .56$ ), Ganesan (1994) berichtet  $r = .63$ , und bei Corrigan und Schmidt (1983) liegen die Interkorrelationen der Skalen „Attractive-

ness“ und „Expertness“ in drei verschiedenen Stichproben bei  $r = .54$ ,  $r = .41$  und  $r = .72$ . Werden bei Corrigan und Schmidt Therapeuten bewertet, so sind es z.B. bei Swan et al. (1988) mit einem ähnlichen Befund Verkäufer: Entgegen der Zuordnung der Skalen „competent“ und „likeable“ zu den konfligierenden Polen der Dimension ‘individuell selektive vs. professionell definierte Thematik’, wie sie nach dem hier vertretenen Inhaltsmodell vorzunehmen wäre (vgl. Kap. 2.5.1), korrelieren die Skalen positiv mit  $r = .56$ . Auch in Studien, in denen Skalen-Interkorrelationen nicht berichtet werden (Doney & Cannon, 1997; Moorman et al., 1993), kann mit positiven Interkorrelationen gerechnet werden. Bei Schweer (1996) sind hohe Interkorrelationen aufgrund ähnlicher Items in unterschiedlichen Subskalen wahrscheinlich (Die Items „Lehrender interessiert sich für persönliches Wohl der Lernenden“, „Lehrender interessiert sich für Belange der Lernenden“ und „Lehrender ist am Lernerfolg wirklich interessiert“ werden drei verschiedenen Skalen zugeordnet!). Schließlich gilt auch für die „Skalen zur Erfassung des Vertrauens in eine konkrete Person“, deren zwei Subskalen nicht ganz so hoch miteinander korrelieren ( $r = .38$ ), daß „auch in der Einfaktorenlösung die Items gut repräsentiert sind“ (Buck & Bierhoff, 1986, S. 212). In den Fragebögen der Vertrauensforschung muß demnach mit Generalfaktoren gerechnet werden, die eine Differenzierung zwischen unterschiedlichen Einstellungsdimensionen des Vertrauens erschweren.

Diese Befunde widersprechen zunächst den theoretischen Überlegungen. Die fehlende Aufdeckung potentiell konfligierender Eigenschaften könnte aber auch auf Besonderheiten der Rollen-Stichproben oder die angewandte Methodik zurückgeführt werden. Daß es in den Berufen des Managers, Verkäufers und Lehrers keine Konflikte zwischen jeweils berechtigten Rollen mit ihren zugehörigen vertrauensförderlichen Eigenschaften geben soll, widerspricht jedoch den Ergebnissen aus Studien zu Rollenkonflikten in diesen Bereichen (z.B. Aram, 1976; Magrath & Hardy, 1987; Schmitt, 1973; Shaw, 1997). Zur Erklärung kann aber die für Fragebogenstudien bekannte Problematik von Antworttendenzen herangezogen werden (Bortz & Döring, 1995; Guilford, 1954; Saal et al., 1980), die sich in hohen Interkorrelationen und starken Generalfaktoren äußert (Saal et al., 1980; Tracey et al., 1996). Antworttendenzen sind konsistente Verzerrungs-Effekte über die theoretisch interessierenden Dimensionen hinweg. Sie verdecken gleichsam die theoretischen Dimensionen, indem sie statistisch gesprochen zusätzlich positive Kovarianz erzeugen, die die hier postulierten negativen Korrelationen überlagert. Um die theoretischen Dimensionen aufzudecken, empfiehlt sich daher ihre Eliminierung durch eine Ipsatierung der Rohdaten (Alden et al., 1990; Horowitz et al., 1988; Paddock & Nowicki, 1986; Rinn, 1965; Strack, 1987; Tracey et al., 1996; Wiggins et al., 1981). In den Analysen der Fragebogendaten soll daher eine solche Korrektur der Antworttendenzen vorgenommen werden. Auffällig bleibt dabei, daß in der Vertrauensforschung das Problem von Antworttendenzen in Fragebögen selten thematisiert (Ausnahmen bilden Butler, 1991 und Rotter, 1971), und bisher nie als ernsthaftes Problem betrachtet wurde. Das unzureichende methodische Problembewußtsein in dieser Hinsicht verwundert jedoch angesichts einer fehlenden Thematisierung von Konflikten in den Theorien und Modellen der Vertrauensforschung nicht.

### 5.4.3 Durchführung und Stichprobenbeschreibung Studie 1

Die Datenerhebung für Studie 1 erfolgte vom 12. März bis zum 4. April 1998. Auf den folgenden Wegen wurden 200 Fragebögen nach dem Schneeballprinzip verteilt:

- Mitglieder des Georg-Elias-Müller Instituts für Psychologie in Göttingen haben Fragebögen in ihrem Bekanntenkreis verteilt.
- In zwei Göttinger Studentenwohnheimen wurden Fragebögen verteilt. Zusätzlich wurde gebeten, sie nach Möglichkeit auch an die Eltern weiterzureichen. Die Studierenden haben zumeist den Pfarrer bzw. die Pfarrerin ihrer Heimatgemeinde bewertet.
- In meinem auswärtigen Bekanntenkreis wurden Fragebögen per Post verschickt.
- Auf einem Seminar der Erwachsenenbildung, an dem ich teilgenommen habe, haben alle 7 Teilnehmenden den Fragebogen ausgefüllt.
- In drei Kirchengemeinden wurden schließlich 43 weitere Teilnehmende gewonnen.

Durch diese Methode wurde die Pfarrervarianz maximiert. Wenn man davon ausgeht, daß die Teilnehmenden bis auf die 43 Gemeindeglieder der drei Kirchengemeinden jeweils einen anderen Pfarrer bzw. eine andere Pfarrerin eingeschätzt haben, dann sind mit einem Rücklauf von 132 Fragebögen etwa 90 verschiedene Pfarrer und Pfarrerrinnen in Studie 1 beurteilt worden.

Die Häufigkeitsverteilung der bewerteten Pfarrer und Pfarrerrinnen läßt sich nach Geschlecht und Alter der Tabelle 5.2 entnehmen.

Tabelle 5.2: Beschreibung der bewerteten Pfarrer in Studie 1

<i>Alter</i>	<i>Pfarrerinnen</i>	<i>Pfarrer</i>	<i>Gesamt</i>
28-39	5	8	13 (11 %)
40-49	5	28	33 (27 %)
50-59		57	57 (46 %)
60-68		20	20 (16 %)
<i>Gesamt</i>	10 (8 %)	113 (92 %)	123 (100 %)
<i>ohne Angaben</i>	9		132

Tabelle 5.3 zeigt die Verteilung von Alter und Geschlecht für die 132 Teilnehmenden. Der Tabelle ist zu entnehmen, daß Frauen in Studie 1 stärker als Männer repräsentiert sind. Die Altersverteilung entspricht dagegen recht gut der Verteilung in der jüngsten EKD-Studie zur Kirchenmitgliedschaft (Engelhardt et al., 1997, S. 428).



Tabelle 5.3: Alters- und Geschlechtsverteilung der Stichprobe von Studie 1

<i>Alter</i>	<i>Geschlecht</i>		<i>Gesamt</i>	<i>Engelhardt et al., 1997</i>
	<i>Männer</i>	<i>Frauen</i>		
14-17	3	4	7 (5 %)	5 %
18-29	13	15	28 (21 %)	19 %
30-39	8	14	22 (17 %)	16 %
40-49	5	13	18 (14 %)	14 %
50-59	3	17	20 (15 %)	18 %
60-69	9	17	26 (20 %)	14 %
70 und älter	5	5	10 (8 %)	14 %
<i>Gesamt</i>	46 (35 %)	85 (65 %)	131 (100 %)	
<i>ohne Angaben</i>	1		132	

Die Verteilung der konfessionellen Zugehörigkeit gibt Tabelle 5.4 wieder. In Studie 1 haben katholische Teilnehmende ihren katholischen Pfarrer bewertet. Unterschiede zwischen den katholischen, evangelischen und konfessionslosen Teilnehmenden wurden in Hinblick auf die hier vorliegenden Analysen nicht gefunden, so daß die konfessionelle Zugehörigkeit hier nicht weiter berücksichtigt wird. Dem entsprechen auch die Befunde von Schmidtchen (1973) und Marhold (1975), die keine Unterschiede zwischen den Erwartungen von evangelischen und katholischen Gemeindegliedern an ihre Pfarrer finden.

Tabelle 5.4: Konfessionsverteilung in Studie 1

<i>Konfession</i>	<i>Häufigkeit</i>
Evangelisch	104 (79 %)
Katholisch	16 (12 %)
eine andere	1 (1 %)
keine	11 (8 %)
<i>Gesamt</i>	132 (100 %)

Tabelle 5.5 zeigt die Verteilung der gefühlsmäßigen Verbundenheit mit der Kirche. Im Vergleich zur letzten EKD-Mitgliedschaftstudie sind vor allem die sehr verbundenen Mitglieder gegenüber den etwas verbundenen überrepräsentiert. Weitere demographische Merkmale der Stichprobe von Studie 1 dokumentiert Anhang 10.1.1.

Tabelle 5.5: Verbundenheit zur Kirche in Studie 1 (und Vgl. mit EKD-Studie)

<i>Verbundenheit</i>	<i>Häufigkeit</i>	<i>Engelhardt et al., 1997</i>
überhaupt nicht	16 (12,5 %)	8 %
kaum	16 (12,5 %)	18 %
etwas	25 (20 %)	35 %
ziemlich	39 (31 %)	29 %
sehr	31 (24 %)	10 %
<i>Gesamt</i>	127 (100 %)	
<i>ohne Angaben</i>	5	

Insgesamt zeichnet sich Studie 1 im Vergleich zur im folgenden zu beschreibenden Studie 2 durch ihre größere demographische Breite aus (verschiedene Regionen Deutschlands, Stadt und Land, 12 % katholische Teilnehmende). Darüberhinaus liegt der wesentliche Unterschied von Studie 1 zu Studie 2 darin, daß in Studie 1 die mei-

sten Teilnehmenden einen anderen Pfarrer oder eine andere Pfarrerin bewertet haben. Die Pfarrer-Varianz ist damit größer. Dies ist von Vorteil, wenn mit der Faktorenanalyse die semantische Struktur des Pfarrerbildes analysiert wird, denn so läßt sich sicherstellen, daß das Ergebnis auch auf „wahre“ Varianz unterschiedlicher Pfarrer und nicht nur auf differenzielle Wahrnehmungsunterschiede zurückgeht. Studie 2 wird demgegenüber den Vorteil bieten, daß die Varianz des Vertrauens innerhalb einer Gemeinde mit dem Modell ökologisch valide aufgeklärt werden kann.

#### **5.4.4 Durchführung und Stichprobenbeschreibung Studie 2**

Für diese Studie konnten vier lutherische Pfarrer in Südniedersachsen zur Kooperation gewonnen werden. Im Vergleich der Pfarrerbilder ist dann die Möglichkeit einer individuellen Profilierung abschätzbar. Die Zahl Vier wurde gewählt, weil für sie in den zugehörigen Gemeinden eine flächendeckende Verteilung und Sammlung der Fragebögen in einem angestrebten Zeitraum von ca. 6-8 Wochen möglich schien.

Für die Wahl der Pfarrer galten drei Kriterien: (a) Es sollten Pfarrer dörflicher Gemeinden sein, damit über örtliche Vereine eine effektive und ökonomische Gewinnung von Teilnehmenden möglich ist. In Städten überlappen sich die Einzugsgebiete der Gruppen und Vereine und die Grenzen der Kirchengemeinde zu wenig. (b) Die Pfarrer sollten mit den Gemeinden dem Hörensagen nach gut zurechtkommen, damit die Tatsache der Datenerhebung für die Pfarrer nicht bedrohlich wird. (c) Es wurde bei keiner Pfarrerin angefragt, damit das Geschlecht als mögliche Einflußvariable die Interpretation der Befunde nicht erschwert.

Die Verteilung der Fragebögen erfolgte in den meisten Fällen nach einem telefonischen Erstkontakt mit einem Verantwortlichen vor oder im Anschluß an eine Zusammenkunft der Ortsbewohner (z.B. Trainings, Sitzungen, Übungsabende, Feiern etc.). Nach einer persönlichen Vorstellung habe ich um Mithilfe gebeten. In der Regel haben die meisten Teilnehmer sich dann zum Ausfüllen eines Fragebogens bereiterklärt.

Darüberhinaus waren über öffentliche Orte wie Bäcker, Laden oder Sparkasse Fragebögen frei zugänglich. Schließlich konnten engagierte Dorfbewohner Fragebögen an dritte weitergeben. Auf diese Weise wurden 1998 in den Monaten Juni und Juli 1300 Fragebögen verteilt. Die Anzahl verteilter Fragebögen pro Kirchengemeinde war in etwa proportional zur Einwohnerzahl. Der Rücklauf betrug 614 Fragebögen; das sind 47 %.

Tabelle 5.6 zeigt die Verteilung von Alter und Geschlecht für die 614 Teilnehmenden von Studie 2. Darüberhinaus sind der Tabelle die über die Gemeindeverwaltungen eingeholten Populationsdaten (Personen mit Erst- oder Zweitwohnsitz im Gemeindegebiet) beigelegt. Im Vergleich zu Studie 1 ist hier die Geschlechterverteilung ausgeglichener. Jedoch überwiegen wiederum gegenüber der Geschlechterverteilung in der Population die weiblichen Teilnehmerinnen vor allem in den Altersgruppen 30-49 und 60-69. Bei der Altersverteilung sind in erster Linie Personen über 70 Jahre unterrepräsentiert. Dies kann dadurch bedingt sein, daß Personen über 80 Jahre nur sehr schwer erreicht werden konnten. Insgesamt ist die Altersverteilung jedoch recht ausgewogen.

Tabelle 5.6: Alters- und Geschlechtsverteilung der Stichprobe von Studie 2 im Vergleich zu Meldedaten

<i>Alter</i>	<i>Geschlecht</i>		<i>Gesamt</i>	<i>Population</i>
	<i>Männer</i>	<i>Frauen</i>		
11-17	32	37	69 (12 %)	10 %
18-29	46	34	80 (13 %)	16 %
30-39	33	60	93 (16 %)	20 %
40-49	53	74	127 (21 %)	18 %
50-59	45	55	100 (17 %)	13 %
60-69	24	57	81 (14 %)	12 %
70 und älter	17	24	41 (7 %)	11 %
<i>Gesamt</i>	250 (42 %)	341 (58 %)	591 (100 %)	
<i>Population</i>	50 %	50 %		100 %
<i>ohne Angaben</i>	23		614	

Die Alters- und Geschlechtsverteilung kann auch mit den entsprechenden Verteilungen der dritten EKD-Mitgliedschaftsstudie (Engelhardt et al., 1997) verglichen werden. Die Geschlechtsverteilung der gesamten Stichprobe mit dem Verhältnis von 58 % zu 42 % zugunsten der Frauen entspricht dabei in etwa der Verteilung bei der EKD-Studie, bei der die Frauen mit 55 % gegen 45 % Männern überwogen. Bei der Altersverteilung ist im Vergleich zur EKD-Studie, bei der die jüngeren (14-29 Jahre) etwa mit 24 %, die mittlere Generation (30-59 Jahre) mit 48 % und die ältere Generation (60 und älter) mit 28 % repräsentiert sind, in der Stichprobe von Studie 2 die mittlere Generation entsprechend der Populationsverteilung auf Kosten der älteren stärker gewichtet.

Für jede der vier beteiligten Kirchengemeinden kann darüberhinaus die Repräsentativität der Stichproben im Vergleich zu den Populationsdaten separat berechnet werden. Drei Kirchengemeinden bestehen aus mehreren Ortschaften mit zwischen 100 und 1500 Bewohnern; eine Kirchengemeinde umfaßt eine Ortschaft mit 3000 Bewohnern. In Anhang 10.1.3 wird für jede Gemeinde die Häufigkeitsverteilung von Stichprobe und Population nach Alter und Geschlecht verglichen. Für den Test auf Repräsentativität wurden die Altersjahrgänge in drei Gruppen zusammenfaßt: die jugendliche (11-29), die mittlere (30-59) und die ältere Generation (ab 60 Jahre). Neben den Teilnehmenden, die keine Angaben über ihr Alter oder Geschlecht machten, wurden aus dieser Analyse auch 10 Teilnehmende aus anderen Kirchengemeinden ausgeschlossen. Die Effektstärken für die Abweichung der Stichprobenverteilung von der Populationsverteilung jeweils in Hinblick auf Alter und Geschlecht liegen im Durchschnitt bei  $\omega = .13$  und bis auf eine Ausnahme unter  $\omega = .20$  (dabei gelten für die dem Chi-Quadrat-Test adäquaten Effektgrößen  $\omega$  die Konventionen  $\omega = .10$  für einen kleinen und  $\omega = .30$  für einen mittleren Effekt; Erdfelder et al., 1996). Lediglich in Dorf 2 sind die Frauen signifikant überrepräsentiert ( $\omega = .25$ ,  $\chi^2_{(1)} = 11.3$ ;  $p < .001$ ), was gegebenenfalls bei der Bewertung der pfarrerspezifischen Ergebnisse zu berücksichtigen ist.

Tabelle 5.7 zeigt die Verteilung der gefühlsmäßigen Verbundenheit mit der Kirche. Sie entspricht im wesentlichen der prozentualen Verteilung, wie sie in der letzten Studie zur Kirchenmitgliedschaft für die Befragten in Westdeutschland erzielt wurde (8 %, 18 %, 35 %, 29 %, 10 % in ansteigender Verbundenheit, Engelhardt et al., 1997).

Weitere demographische Merkmale der Stichprobe von Studie 2 finden sich in Anhang 10.1.2.

Tabelle 5.7: Verbundenheit zur Kirche in Studie 2

<i>Verbundenheit</i>	<i>Häufigkeit</i>	<i>Prozent</i>
überhaupt nicht	84	14 %
kaum	91	16 %
etwas	161	27 %
ziemlich	165	28 %
sehr	88	15 %
<i>ohne Angaben</i>	25	-
<i>Gesamt</i>	614	100 %

Insgesamt wird damit die Stichprobe in Studie 2 als repräsentativ für die vier Gemeinden betrachtet. Die ähnliche Verteilung von Alter, Geschlecht und Verbundenheit im Vergleich zur jüngsten EKD-Studie läßt auch eine weitere Verallgemeinerung der Ergebnisse nicht unmöglich erscheinen. Die Frage der Repräsentativität betrifft dabei zum einen die im Anhang berichteten Mittelwerte, deren Vergleich mit weiteren sozialwissenschaftlichen Studien möglich ist; zum anderen aber ist sie auch zur Beurteilung der externen Validität der korrelativen Ergebnisse relevant.

## 6. Ergebnisse

### 6.1 Ergebnisse der Interviewstudie

#### 6.1.1 Vertrauensfördernde Eigenschaften von Pfarrern

In den *zwei ersten Fragen* des Interviewleitfadens (siehe Kap. 5.3.1) wurde nach vertrauensförderlichen Verhaltensweisen von Pfarrern und Pfarrern im Erleben der Teilnehmenden gefragt. Die Aussagen der Teilnehmenden wurden während des Interviews schriftlich aufgezeichnet. Die Auswertung erfolgte für Frage 1 und 2 zusammen. Die unterschiedlichen Formulierungen wurden dabei als Abrufhilfen für die subjektiven Vertrauenstheorien der Teilnehmenden betrachtet.

Im ersten Auswertungsschritt wurden die genannten vertrauensförderlichen Eigenschaften kategorisiert. Im zweiten Auswertungsschritt wurden die Aussagen der Teilnehmenden wieder zugeordnet und die Anzahl der Aussagen eines Teilnehmenden pro Kategorie gezählt. Kategorienbildung und Auszählung sind damit unabhängig voneinander vorgenommen. Dieses Vorgehen wurde ein zweites Mal durchgeführt und die jeweiligen Zuordnungen miteinander verglichen. In den wenigen Fällen, in denen eine Aussage bei der zweiten Durchsicht verschiedenen Kategorien zugeordnet wurde, gab der Kontext der Aussage im Interview den Ausschlag für die letztliche Zuordnung. Die Auszählung konnte dann einer quantitativen Analyse unterzogen werden.

Die Antworten der 43 Teilnehmenden ließen sich in 12 Kategorien sortieren. Pro Kategorie wurden Mehrfachnennungen zugelassen. Bei der Zusammenstellung verschiedener vertrauensförderlicher Merkmale in einer Zeile wurde jedoch nur eine Nennung pro Person gezählt, damit Personen mit einem größeren Sprachfluß kein Übergewicht bekommen.

Tabelle 6.1: Zwölf Kategorien vertrauensfördernder Pfarrer-Eigenschaften aus den Interviews

<b>Interesse</b>	<i>Nennungen</i>
ansprechen, auf einen zukommen, zugehen	22
zuhören können, erzählen können	13
besuchen, erkundigen	12
ernst nehmen, interessiert sein, eingehen	11
nett, zugewandt, freundlich, wohlgesonnen	9
sich Zeit nehmen, da sein, erreichbar, ansprechbar	6
<i>Gesamt</i>	73

<b>Offenheit</b>	<i>Nennungen</i>
offen, locker, aufgeschlossen, gesprächsbereit	18
sympathisch, lächelnd, humorvoll	11
unterhalten können	10
menschlich, natürlich, nicht gehemmt	6
grüßen, Leute sehen, ein Wort wechseln, persönlich verabschieden	6
tolerant, nicht dogmatisch	6
<i>Gesamt</i>	57

<b>Gleichheit</b>	<i>Nennungen</i>
Gleichberechtigte Partner, nicht diktatorisch, höher sein, nicht absolute Autoritätsperson	12
nicht verhalten bewerten, abfällig reagieren, nicht für Zucht und Ordnung, nicht unterdrücken, nicht strafen, behutsam	11
Ähnlichkeit (Einstellungen, Werte, Erleben)	7
keine Ängste, keine Kälte	5
Einfügen in die Jugend, sich anpassen ans Dorf	3
vertraut einem	3
<i>Gesamt</i>	41

<b>Führung</b>	<i>Nennungen</i>
Bibel und Glauben nahebringen, gut predigen	11
Vorbild (im Bereich Familie, Individualität, Toleranz)	10
Ruhe, Sicherheit, Kraft und Besonnenheit ausstrahlen, bedächtig, gelassen, souverän	8
Respektperson wahren, Würde, seriös, sich nicht funktionalisieren lassen	5
<i>Gesamt</i>	34

<b>Glaubwürdigkeit</b>	<i>Nennungen</i>
Glaubwürdigkeit (glaubt, was er sagt; Predigt steht im Einklang mit seinem Tun, echt sein)	11
Ehrlichkeit, aufrichtig	9
Direktheit, Dinge klar benennen, offen reden, keine Phrasen, nicht klischeehaft, nicht übertreiben	7
nicht eigene Vorteile suchen, keine finanzielle Unregelmäßigkeit, kein Verrat	4
<i>Gesamt</i>	31

<b>Persönliches Verhältnis</b>	<i>Nennungen</i>
sich kennen	15
zusammen Bierchen trinken, nahbar, Beziehungsaufbau	5
Freund, Bekannter, verbündet, Nachbar, Gesprächspartner	4
er öffnet sich, erzählt Persönliches aus seinem Leben	4
<i>Gesamt</i>	28

<b>Kompetenz</b>	<i>Nennungen</i>
Aktuelles reinbringen, Beispiele, nachvollziehbar, ansprechend	8
Positionen vertreten, unbeeinflussbar, erkennbare Linie; neuer Gedanke, der einem betrifft	6
technisch gut und schön, gut vorbereitet	5
Erfahrung mit Problem, antworten können, informiert sein, theologischer Dialog	4
Lebenserfahrung, Menschenkenntnis, Situation richtig erfassen	3
<i>Gesamt</i>	26

<b>Verschwiegenheit und Verlässlichkeit</b>	<i>Nennungen</i>
kein Mißbrauch mit Anvertrautem, Verschwiegenheit, nicht weitererzählen	15
Zuverlässigkeit, nichts vergessen	3
<i>Gesamt</i>	18

<b>Hilfe</b>	<i>Nennungen</i>
unterstützen	7
Ratschläge, Anstöße	4
Trost	3
keine Rezepte, Hilfe zur Selbsthilfe	3
<i>Gesamt</i>	17

<b>Verstehen</b>	<i>Nennungen</i>
Verständnis zeigen, hineinversetzen, verstehen	6
kommt mit klar, was ich habe; sich einlassen, nicht abwehren	5
Antworten, die passen; Knackpunkt heraushören	5
<i>Gesamt</i>	16

<b>Engagement</b>	<i>Nennungen</i>
Einsatz, was unternehmen, Gemeinde zusammenbringen	12
mit Blick auf die Zukunft sich für die Jugend engagieren	3
<i>Gesamt</i>	15

<b>Gerechtigkeit</b>	<i>Nennungen</i>
nicht parteiisch, parteipolitisch, nicht bevorzugen, keine Unterschiede machen	7
nicht durch den Kakao ziehen, keine Hetzkampagnen, Gerede überprüfen	3
<i>Gesamt</i>	10

Summarisch sind die Ergebnisse nochmals in Tabelle 6.2 dargestellt, wobei eine Charakterisierung der Teilnehmenden, die mindestens ein Merkmal der jeweiligen Kategorie genannt hatten, aufgeführt ist. Die Ratings der Verbundenheit, der Wichtigkeit des Abendmahls und des Segens wurden am Ende des Interviews auf einer fünfstufigen Skala erfaßt.

Tabelle 6.2: Charakterisierung der Interviewpartner, die eine jeweilige Vertrauens-kategorie genannt haben

<i>Kategorie</i>	<i>Anzahl der Nennungen</i>	<i>Anzahl der Personen</i>	<i>Durchschnitts-alter</i>	<i>Verbunden-heit</i>	<i>Wichtigkeit Abendmahl</i>	<i>Wichtigkeit Segen</i>
Interesse	73	36 (84 %)	43	3.44	2.92	3.36
Offenheit	57	32 (74 %)	43	3.25	2.75	3.16
Gleichheit	41	25 (58 %)	38	3.36	3.20	3.52
Führung	34	24 (56 %)	49	3.50	2.96	3.25
Persönliches Verhältnis	28	23 (54 %)	40	3.52	3.13	3.39
Verlässlichkeit	18	19 (44 %)	41	3.21	2.63	3.16
Ehrlichkeit	31	17 (40 %)	43	3.00	2.53	3.00
Kompetenz	26	15 (35 %)	51	3.00	2.53	2.87
Engagement	15	14 (33 %)	51	3.43	2.86	3.43
Hilfe	17	14 (33 %)	38	3.64	3.14	3.79
Verstehen	16	13 (30 %)	34	2.85	2.69	2.69
Gerechtigkeit	10	9 (21 %)	45	4.00	3.56	4.11
<i>Durchschnitt</i>	-	-	44	3.33	2.84	3.21

Der Tabelle 6.2 kann entnommen werden, daß von fast allen 43 Teilnehmenden das Interesse des Pfarrers an den Gemeindegliedern, sein Zugehen auf die Menschen, als

zentrales Merkmal eines vertrauenswürdigen Pfarrers genannt wird. Ebenso bedeutsam zeigt sich seine Offenheit, die sich vor allem als Blick für den Alltag der Menschen im Dorf realisiert. Schließlich wird immer wieder betont, daß der Pfarrer die Gemeindeglieder als gleichberechtigte Partner ansprechen soll. Mehrfach wurde bei dieser Kategorie auch auf historische Erfahrungen angespielt, als der Pfarrer noch für „Zucht und Ordnung“ im Dorf zuständig war.

Spezifisch religiöse Kompetenzen werden unter der Kategorie Führung erst an vierter Stelle genannt. Erkennt man in der Kategorie Führung die vertrauensförderlichen Eigenschaften mit der größten Nähe zum „eigentlichen“ Auftrag von Pfarrer und Pfarrerin, und diagnostiziert einen „bloß“ mittleren Rang für diese Kategorie, dann ist dieser Befund ein erneuter Beleg für den häufig erklärten Konflikt von Auftrag und Mitgliedererwartungen im Anschluß an die Ergebnisse der kirchensoziologischer Mitgliederbefragungen (Josuttis, 1991; Lange, 1979; Marhold, 1975). Wissenschaftlich ist daran jedoch problematisch, daß alle Teilnehmenden über einen Kamm geschoren werden. Womöglich ist das Bild dahingehend zu differenzieren, daß nachrangige Kategorien bei bestimmten Mitgliedergruppen besonders erwünscht, bei anderen hingegen besonders unerwünscht sind, so daß sich durchschnittlich ein mittlerer Rangplatz ergibt. Pfarrer und Pfarrern, die sich an der Rangliste orientieren, werden dann keinem Gemeindeglied besonders gerecht. Vertrauen kann dann erst erreicht werden, wenn man für jede Mitgliedergruppe die vertrauensförderlichen Eigenschaften kennt. Diesen Überlegungen kann in der Datenanalyse nachgegangen werden, wenn gefragt wird, ob die einzelnen Kategorien von ganz unterschiedlichen Personen bevorzugt genannt werden. Ausgehend von der theoretischen Konzeption in Kapitel 3.1 sollten Personen, die Eigenschaften nennen, die einem Pol der beiden Dimensionen ‘individuell selektive vs. professionell definierte Thematik’ und ‘personale und soziale Identität’ zugeordnet werden können, keine Eigenschaften des entgegengesetzten Poles nennen, weil sich die Pole der Dimensionen theoretisch wechselseitig ausschließen.

Mit einer Faktorenanalyse kann eine solche Struktur der Kategorien untersucht werden. Als Daten dienen dabei die von einer Person genannte Merkmalsanzahl pro Kategorie. Im Ergebnis ist mit mehreren Eigenwerten größer Eins zu rechnen, da die Kategorien so konstruiert wurden, daß sie wechselseitig unabhängige Inhaltsbereiche vertrauensförderlicher Eigenschaften repräsentieren (initiale Eigenwerte und Kommunalitäten in Anhang 10.5.1). Bei einer theoriegeleiteten zweidimensionalen Lösung sollten sich jedoch die Eigenschaften anhand der zwei theoretischen Dimensionen in der genannten Weise interpretieren lassen. Die Ordnung der Eigenschaften im zweidimensionalen Raum der Faktorladungen ist in Abbildung 6.1 dargestellt. Sie läßt sich gut vor dem theoretischen Modell (Kap. 4.1) interpretieren.



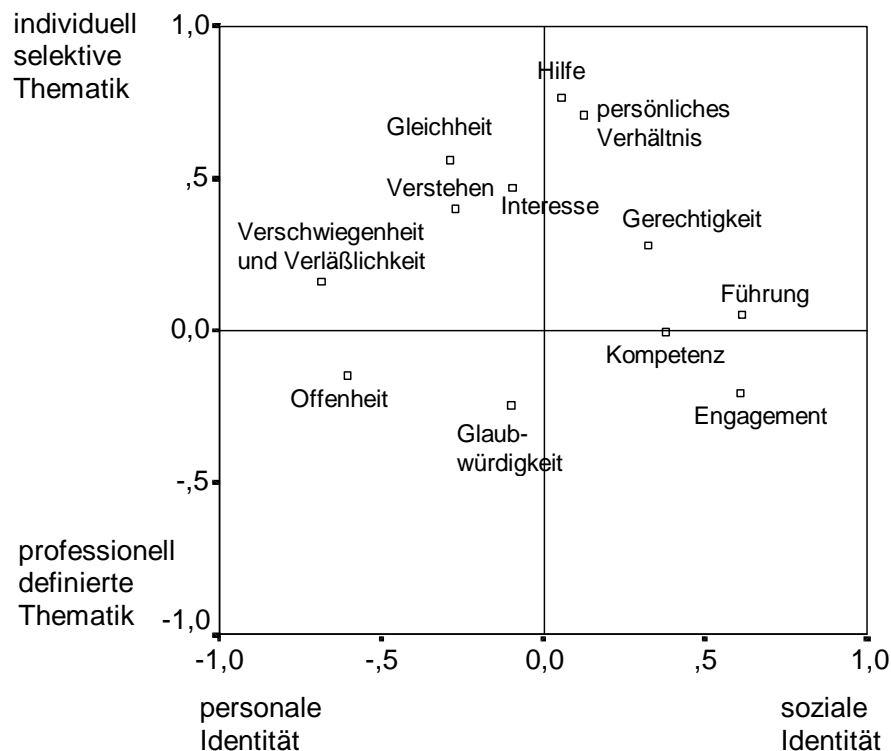


Abbildung 6.1: Raum vertrauensfördernder Pfarrer-Eigenschaften in der Interviewstudie

Abbildung 6.1 kann entnommen werden, daß die Merkmalskategorien nicht unabhängig voneinander genannt werden. Die vertrauensfördernden Merkmale bilden einen bipolaren Raum. Umso häufiger z.B. eine linksliegende Kategorie als vertrauensfördernd genannt wird, desto weniger wird eine Kategorie der rechten Seite genannt. Es läßt sich schlußfolgern, daß die Teilnehmenden nicht alle Facetten des Vertrauens zur gleichen Zeit optimieren. Die behauptete Unvereinbarkeit bestimmter vertrauensförderlicher Merkmale zeigt sich in der inhaltlichen Struktur der Merkmalskategorien. Wem es für das Vertrauen wichtig ist, daß der Pfarrer einem den Glauben nahebringt (Führung), der betont weniger, daß er es mit dem Glauben nicht so streng sehen soll (Offenheit). Ebenso scheint die Glaubwürdigkeit (Ehrlichkeit) des Pfarrers nicht gleichzeitig als vertrauensfördernd mit den Kategorien Gleichheit und persönliches Verhältnis erlebt zu werden. Wer ein persönliches Verhältnis zum Pfarrer pflegen möchte, dem ist weniger daran gelegen, seine überzeugende Wirkung zu optimieren. Die Kriterien von Offenheit vs. Führung besitzen dabei eine besondere Nähe zu der theoretischen Dimension 'personale Identität vs. soziale Identität', weil die Kategorie der Führung im Sinne der Rolle „Führer ins Heilige“ beschrieben werden kann, und die Forderung der Offenheit sich primär auf personale Identitätsmerkmale bezieht, die innerhalb einer christlichen Identität keine explizite Bestätigung erfahren. Die Kategorie des persönlichen Verhältnisses kann auf die 'individuell selektive Thematik' und die Glaubwürdigkeit auf die 'professionell definierte Thematik' bezogen werden (siehe Kap. 2.5.1). Schon die Interviewdaten liefern somit erste Indizien für das entwickelte Modell. Ranglisten (z.B. Schmidtchen, 1973, S. 110f) verschleiern demnach sowohl die Unterschiedlichkeit der Erwartungen einzelner Mitgliedergruppen als auch die konfligierende inhaltliche Struktur der Mitgliedererwartungen.

## **6.1.2 Die Vor- und Nachteile des Pfarrers als Kumpel oder Glaubensmann**

Die Fragen 3-6 zielten darauf ab, das Wissen der Teilnehmenden um die inhärente Problematik ihrer Beziehungswünsche zu erfassen. Dazu wurde in vereinfachter Form nach den Vor- und Nachteilen eines Pfarrers als Kumpel oder Glaubensmann gefragt. Im Rahmen des Modells realisiert der Kumpel die Dimensionspole 'individuell selektive Thematik' und 'personale Identität' und der Glaubensmann die Pole 'professionell definierte Thematik' und 'soziale Identität'. Im folgenden werden jeweils im Wortlaut die von den Teilnehmenden genannten Vor- und Nachteile aufgeführt.

### **Die Vorteile des Pfarrers als Kumpel**

*In der Nähe kann man leichter vertrauen; man braucht weniger Angst zu haben, abgewiesen oder moralisch verurteilt zu werden; man hat das Gefühl, er ist verständnisvoller. Trotz seiner Ausbildung und Stellung ist er ein Mensch wie du und ich. Man kann ihm gegenüber auch einmal Kritik üben. Man kann ungezwungener Gespräche über Glaubensdinge führen. Man leistet sich gegenseitige Gefälligkeiten. Man kann mit ihm feiern. Mehr Kontakt und intensivere Gespräche.*

### **Die Nachteile des Pfarrers als Kumpel**

*Andere könnten es ausnutzen, um ihre Neugierde zu befriedigen; er erzählt leichter Dinge, die ihm anvertraut wurden, z.B. von Fällen, die ihn belasten. Wenn er einem anderen mehr als mir verpflichtet ist, könnte er etwas über mich erzählen. Beim Bierchen könnte er Dinge über mich erzählen.*

*Bei Problemen fragt er nicht so intensiv nach, weil er nicht den kritischen Blick von außen hat. Es passiert leicht, daß er etwas nicht ernst nimmt, was ernst gemeint war. Er vergibt zu schnell oder ist lässig. Als Lehrer ist er nicht mehr streng genug. Er verliert Neutralität. Er wird beeinflussbar und opportunistisch. Er vernachlässigt die, mit denen er keine kumpelhafte Beziehung hat. Mit einem Kumpel kann man Probleme haben: zu wem geht man dann? Wenn die Beziehung zerbricht, dann wird auch die Beziehung zur Kirche geschädigt. Man kann ihm nicht alles erzählen, weil man die Beziehung zu ihm nicht belasten will. Er hat einen Autoritätsverlust; seine menschlichen Schwächen könnten sichtbar werden. Die Achtung ihm gegenüber leidet, er wird nicht mehr ernst genommen. Man glaubt nicht mehr, daß er mehr Ahnung hat. Er kann im Klatsch diffamiert werden. Man hat Zweifel, ob er seinen Beruf ernst nimmt. Er ist dann nichts besonderes mehr - das Thema mit Gott ist doch etwas besonderes. Man versucht, ihm Dinge recht zu machen.*

### **Die Vorteile des Pfarrers als Glaubensmann**

*Er wäre glaubwürdig und ehrlich; täte, was seiner Stellung entspricht, was seine eigentliche Aufgabe ist. Man wird von ihm mal auf den Teppich geholt - die Welt bleibt relevant. Man denkt mehr darüber nach, was er sagt. Man lernt etwas von ihm zur Stärkung des eigenen Glaubens. Man kann mit ihm über Gott reden. Man kann sich an ihm orientieren, er ist kein richtungsloses Schiffflein. Die Glaubenden haben einen Vertreter. Bei wichtigen Entscheidungen macht er an der Sache keine Abstriche. Er ist*

*unabhängig von der allgemeinen Meinung, geradlinig und meinungsprägend. Man steckt von ihm Kritik leichter weg.*

### **Die Nachteile des Pfarrers als Glaubensmann**

*Es besteht die Gefahr, daß er keinen Kontakt zu den Leuten hat und ein Außenstehender zum Dorf ist. Er zieht sich zurück auf abstrakte Glaubenspositionen. Er ist abgehoben und denkt nur an sein eigenes Seelenheil. Er ist für die Jüngeren nicht so ansprechend. Es besteht die Gefahr, daß er nicht mehr Mensch bleibt und nicht mitten im Leben steht. Man versteht ihn schlechter. Er hat geringeres Einfühlungsvermögen oder kein Ohr für Weltliches. Ihm könnte die Toleranz verloren gehen, seine Diskussionsbereitschaft könnte leiden. Es könnte in dogmatische Enge umschlagen. Er kann verurteilend sein. Er wird möglicherweise politisch, wenn er zu sehr im Glauben steckt. Man erstarrt ihm gegenüber vor Ehrfurcht. Man wagt nicht, zu ihm hinzugehen.*

Diese Überlegungen wurden zu den Vor- und Nachteilen des Pfarrer als Kumpel und als Glaubensmann von den 43 Interviewpartnern zusammengetragen. Zunächst einmal war faszinierend zu sehen, daß auch die Teilnehmenden, die den Pfarrer als Kumpel bevorzugten, und die Frage nach Nachteilen mit der Wendung „nee da gibt es nichts“ abtaten, auf die nochmalige Nachfrage, doch einmal zu überlegen, Nachteile erheblichen Ausmaßes phantasieren konnten. Insgesamt möchten die Teilnehmenden mit dem Pfarrer Probleme (weltliche und religiöse) besprechen können - angstfrei und mit dem Gefühl der Geborgenheit und doch zugleich konfrontativ; sie wollen ihn als kritische Stimme in Angelegenheiten, die das Dorf betreffen; er soll Lehrer im umfassenden Sinn sein. Auf der einen Seite besteht die Gefahr, daß man den Zugang zu ihm nicht findet, und auf der andern Seite, daß er nicht die erforderlichen Qualitäten besitzt. Teilnehmende, die eher das erste befürchten, scheinen den Pfarrer als Kumpel zu wünschen; Teilnehmende, die das letztere befürchten, scheinen ihn mehr als Glaubensmann zu bevorzugen. Was keiner zu wollen scheint, ist ein Funktionsverlust oder eine Trivialisierung der Funktion des Pfarrers.

Im Hinblick auf die behauptete Unmöglichkeit, bestimmte Eigenschaften des Pfarrers zur gleichen Zeit zu optimieren, zeigt sich besonders deutlich, daß das Bild von Autoritativität und das Bild von Urteilsfreiheit kaum zugleich realisiert werden können. Der gute Pfarrer oder die gute Pfarrerin scheinen ihre Wege zwischen den Polen finden zu müssen.

### **6.1.3 Das Vertrauen zum Pfarrer als Systemvertrauen und transpersonales Vertrauen und das vom Pfarrer gewünschte Bild über die eigene Person**

Mit der *Frage 7*, ob die Interviewpartner einem Theologen vertrauen würden, der nicht bei der Kirche eingestellt ist, wurde vor dem Hintergrund der theoretischen Überlegungen zum Systemvertrauen der institutionelle Rahmen bzw. das Amt als Vertrauensbasis problematisiert.

Am häufigsten genannt wurde in den Antworten, daß das Vertrauen - ob Theologe oder Pfarrer - immer von der Person und der Persönlichkeit des Betreffenden abhängt.

Daneben wurden jedoch für eine Antwort die folgenden Erwägungen herangezogen. **Dafür, daß man beiden gleich vertrauen könne:** *Sie haben die gleiche Ausbildung; haben beide im Studium gelernt, mit Menschen und Problemen umzugehen. Kennen beide die Bibel. Beide stammen aus vertrauenswürdigen Herkunftsfamilien (im Rückschluß aufgrund der Motivation zum Theologiestudium).* **Dafür, daß man den Pfarrer bevorzugt:** *Der Pfarrer ist Profi in der Ausübung kirchlicher Tradition - hier ist der Theologe Theoretiker geblieben. Der Pfarrer hat als Praktiker mehr Lebenserfahrung. Die Präsenz des Pfarrers garantiert im Bedarfsfalle den Beistand und ermöglicht, ihn kennenzulernen. Nur mit dem Pfarrer sei der kirchliche Rahmen gegeben. Nur der Pfarrer im Amt repräsentiert die Gemeinde. Wenn man einen Theologen in Konkurrenz zum Pfarrer in Anspruch nimmt, stellt man sich außerhalb der Gemeinde. Der Pfarrer ist durch die kirchlichen Ordnungen an den Christenglauben gebunden. Über das Amt ist er dazu verpflichtet, ein vorbildliches Leben zu führen. Die Institution garantiert eine gute Personalselektion. Nur der Pfarrer hat Schweigepflicht und Zeugnisverweigerungsrecht. Die Zuständigkeit und Befugnis ist nur beim Pfarrer eindeutig geklärt.*

All diese Argumente der Teilnehmenden zeigen die unpersönliche Basis des Pfarramtes an. Die Teilnehmenden vertrauen hier aufgrund der Legitimation durch die Institution der Universität und der Kirche und der damit verbundenen Kontrolle des Amtsinhabers. Schließlich wird ihm aufgrund seines offiziellen Status im Ort und der damit verbundenen Repräsentanz der Gesamt-Gemeinschaft vertraut. Im Sinne des Systemvertrauens gilt demnach das Vertrauen nicht einfach der Person des Pfarrers, sondern dem theologischen Wissenssystem, das er sich im Studium angeeignet hat, und den kirchlichen Traditionen, die er durch Praxis in ihrer Ausführung perfektioniert hat. Aspekte transpersonalen Vertrauens (siehe Kap. 3.1) klingen in der repräsentativen Funktion des Amtes für die Gemeinschaft an. Wer sich als Glied der Gemeinde versteht, vertraut dem Pfarrer als ihrem Repräsentanten. Nach dem entwickelten Vertrauensraum-Modell sollten die hier genannten Aspekte von Systemvertrauens und transpersonalen Vertrauen vor allem für Gemeindeglieder wichtig sein, die eine distantere Beziehung zum Pfarrer wünschen.

In der *achten Frage* sollten mit einer provozierenden Behauptung Aspekte erfaßt werden, die für eine transpersonale Vertrauensbasis von Bedeutung sind. Interviewpartner wurden danach gefragt, was sie von den folgenden Sätzen halten: „Wissen im Bereich Religion ist für die Laien nicht wichtiger als medizinisches Wissen. Das eine müssen die Ärzte wissen, das andere die Pfarrer. Die können mir im Bedarfsfall helfen, da muß ich keine Ahnung haben.“

Neben Antworten, die auf die Bedeutung religiösen Wissens für die Allgemeinbildung und Ethik hinwiesen, wurden auch die folgenden Argumente genannt: *Religiöses Wissen ist notwendig, um den Gottesdienst mitvollziehen und über die Predigt nachdenken zu können. Religiöses Wissen ermöglicht, daß mir geholfen werden kann, wenn ich geistlichen Zuspruch brauche. Man muß Bibelgeschichten für einen wirksamen Zuspruch des Pfarrers kennen. Religiöses Wissen ist nötig, damit man den Pfarrer versteht und seine Worte als Trost ansprechen. Ohne religiöses Wissen würde man sich nicht an den Pfarrer wenden.*

Auch diese Antworten sprechen eine unpersönliche Basis des Vertrauens zum Pfarrer an. Über die gemeinsame Verankerung im Christentum erlangen die Worte des Pfarrers Bedeutung und zwar unabhängig von seiner Person. Anders als bei den institutionellen Absicherungen des Systemvertrauens spielt in diesen Aussagen jedoch die Identität der Interviewpartner eine besondere Rolle. Daher betrachte ich die genannten Äußerungen als Hinweise auf die Ermöglichungsbedingungen für transpersonales Vertrauen.

Mit der *neunten und letzten Frage* wurde erhoben, wie der Pfarrer über die Interviewpartner denken soll. Die hier erhobenen Inhalte dienen bei der Fragebogenkonstruktion für die Perspektive des vermuteten Fremdbildes als Formulierungsbasis.

Die Antworten fielen sehr unterschiedlich aus. (a) Manche Interviewpartner betonten, daß diese Frage für sie bedeutungslos sei: *Das ist egal, weil ich keine emotionale Bindung zu ihm habe. Er sollte gar nichts über mich denken und tut es auch nicht. Ich bin kein Schaf, auf das er aufpassen muß.* (b) Andere korrigieren die Frage, indem sie auf das Gleichheitsprinzip hinweisen: *Für ihn sind alle gleich. Er darf keine Unterschiede machen. Für ihn ist es egal, wie ich bin. Er muß mich akzeptieren, wie ich bin.* (c) Für wieder andere ist die Frage nicht bedeutungslos: *Er soll möglichst gut von mir denken. Nichts Nachteiliges. Er soll denken, daß ich normal und anständig bin.* (d) Ein anderer Teil der Interviewpartner zielt auf eine gepflegte Beziehung in der Ruhephase: *Daß ich mich zur Kirche gehörig fühle. Ist er bockig, daß ich nicht zur Kirche gehe? Daß ich meinen Glaubensweg gefunden habe. Daß ich eine Einzelgängerin bin, die ihr Alter angenommen hat. Daß ich weiß, daß die Kirche für mich da ist. Daß er weiß, daß ich für die Kirche da bin. Daß ich ihm helfen würde. Daß ich bereit bin, mich einzusetzen. Daß er weiß, daß ich religiös bin. Er soll meine Einstellung zur Kirche kennen. Er kann sich auf mich verlassen.* (e) Folgende Aussagen zielen auf das Wissen, das für ein Betreuungsverhältnis notwendig ist: *Er soll die Familienverhältnisse kennen. Er soll wissen, wo ich wohne, meinen Geburtstag und Namen. Er soll mich verstehen. Er soll meine Ängste und Sorgen kennen. Er soll meine Themen kennen. Er soll ein wirkliches Bild von meinen Stärken und Schwächen haben.* (f) Für Mitarbeiter sind die folgenden Inhalte wichtig: *Daß er mich als aktives Mitglied sieht. Er soll die ehrenamtliche Arbeit anerkennen. Er soll ein Bild von meinen Erwartungen haben. Er soll wissen, was ich mag und nicht mag.* (g) Schließlich betonen Interviewpartner mit einem eher kritischen Verhältnis zum Pfarrer die folgenden Aspekte: *Kritisch, ehrlich, offen. Es ist wichtig, daß er weiß, was ich von ihm denke. Meine Kritik soll er repräsentiert haben. Er soll mich als gleichberechtigten Gesprächspartner sehen.*

Entsprechend dem theoretischen Vertrauensmodell weisen die Antworten darauf hin, daß die soziale Kognition des vermuteten Fremdbildes für die Interviewpartner von unterschiedlicher Relevanz ist. Im Hinblick auf die Inhalte zeigt sich, daß manche Inhalte auf die Akzeptanz des eigenen Verhältnisses zur Kirche zielen und andere Inhalte eher für eine befriedigende Kommunikation und Betreuung wichtig sind. Gemäß dem entwickelten Vertrauensmodell läßt sich annehmen, daß das vermutete Fremdbild für Interviewpartner, die eine Beziehung mit Nähe zum Pfarrer wünschen, eine besondere Wichtigkeit besitzt.

Zusammenfassend lassen die Ergebnisse der Interviews bereits grundlegende Aspekte des Vertrauensmodells erkennen. Eine quantitative Analyse der Nennung von vertrauensförderlichen Eigenschaften eines Pfarrers zeigte ihre konfligierende Struktur, die im Sinne der zwei bipolaren Dimensionen des Vertrauensmodells interpretiert werden konnte. In die gleiche Richtung weisen die Antworten auf die Fragen zu den Vor- und Nachteilen des Pfarrers als Kumpel oder Glaubensmann. Die Interviewpartner waren in der Lage jeweils gewichtige Vor- und Nachteile zu nennen, die sich nicht miteinander harmonisieren lassen. In den Abschließenden Fragen wurden jeweils unterschiedliche Gesichtspunkte des Vertrauens zum Pfarrer genannt, die sich auf die unterschiedlichen Vertrauensarten und den ihnen zugrundeliegenden Dimensionen 'personale vs. soziale Identität' und 'individuell selektive vs. professionelle definierte Thematik' beziehen lassen.

## **6.2 Ergebnisse der Fragebogenstudien**

### **6.2.1 Das Pfarrerbild zwischen Stereotyp und individueller Profilierung**

Mit großen Nachdruck weist Niebergall (1907) auf die Bedeutung des Pfarrerbildes für die Gemeindearbeit hin:

Das, was all unserem Wirken in der Gemeinde seine Kraft gibt, das, was mehr wirkt, als all unsere Worte, das ist unser Bild. In der Seele der Leute befestigt sich im Lauf der Jahre ein Bild von uns. Aus tausend großen und kleinen Dingen setzt es sich zusammen. Ob auch Liebe oder Haß manches entstellt, im allgemeinen wird sich unsere innerste Eigenart richtig in der Seele der Leute spiegeln. ... In dieser Auswirkung unseres Selbst in dem Bild, das sich die Gemeinde von uns macht, liegt der eigentliche Maßstab unseres Wirkens. (S. 17)

Ob das Pfarrerbild der Gemeindeglieder tatsächlich mit der innersten Eigenart des jeweiligen Pfarrers übereinstimmt, kann hier nicht überprüft werden. Es kann jedoch die Frage gestellt werden, ob die Art der Gemeindearbeit eines Pfarrers sich so „in der Seele der Leute spiegelt“, daß ein einheitliches und gegenüber anderen Gemeinden unterscheidbares Pfarrerbild resultiert. Erst dann könnte man überhaupt vom Pfarrerbild als einem sinnvollen Bewertungskriterium der Gemeindearbeit sprechen. Dem empirischen Gehalt dieser Voraussetzung soll im folgenden nachgegangen werden.

Die Abbildung 6.2 zeigt die durchschnittlichen Werte des idealen Pfarrers im Vergleich zum Bild von „Pastoren im allgemeinen“ und zum Durchschnitt der tatsächlichen Pfarrerbilder der Teilnehmenden in Studie 1. Die Anordnung der Eigenschaften ist nach der Differenz des Ortspfarrers zum Idealfarrer geordnet. Die Messung erfolgte mit einer fünfstufigen Skala, wobei die erste Stufe mit „trifft nicht zu“ als 1 und die fünfte Stufe mit „trifft zu“ als 5 kodiert wurde.

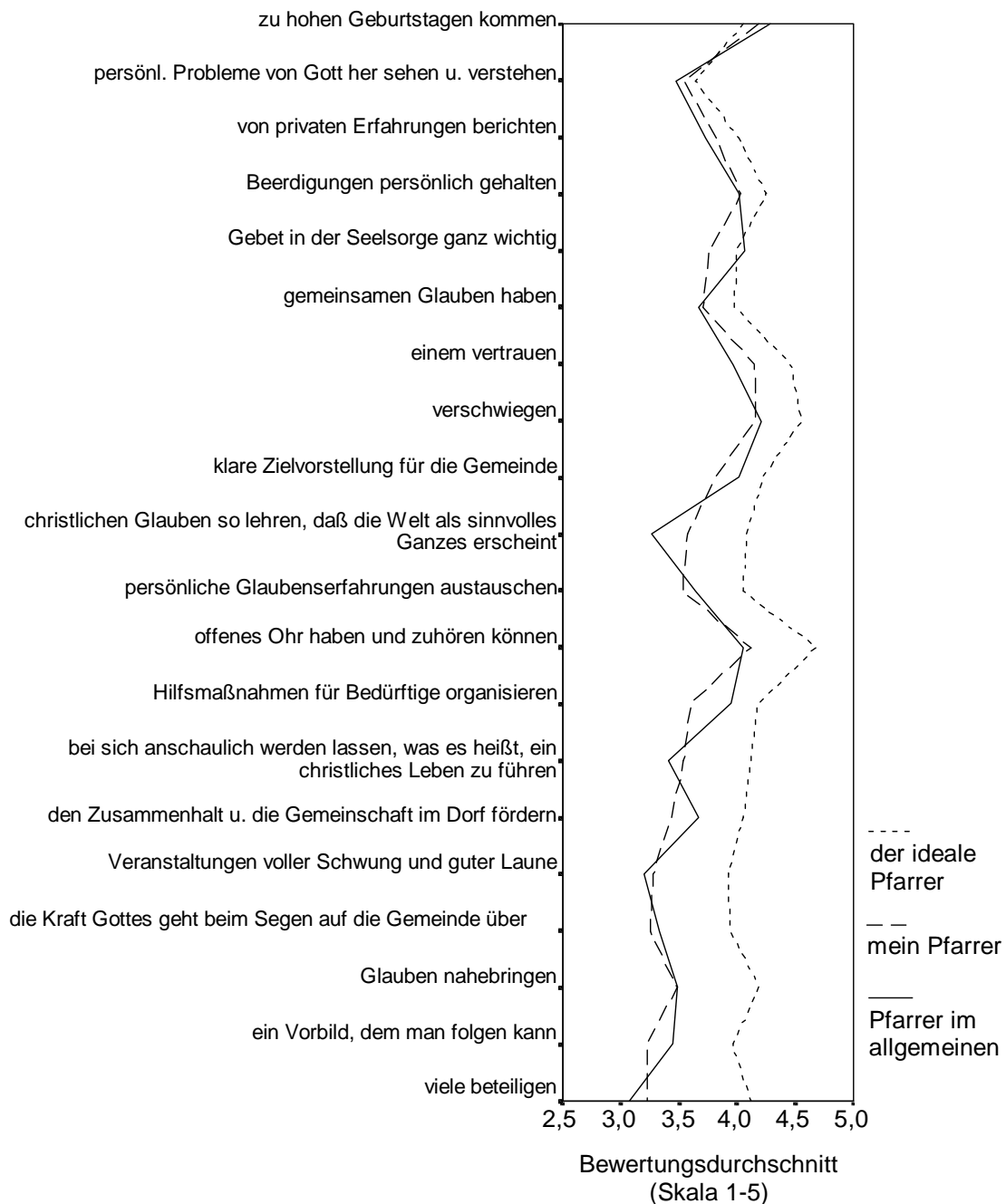


Abbildung 6.2: Der durchschnittliche Ortspfarrer im Vergleich zum „idealen Pastor“ und zum Bild von „Pastoren im allgemeinen“ in Studie 1

Der annähernd ähnliche Verlauf des Bildes von „Pastoren im allgemeinen“ und dem tatsächlichen durchschnittlichen Pfarrerbild legt nahe, daß das Pfarrerstereotyp kein erfahrungsfernes Klischee ist, sondern aufgrund von Erfahrungen konstruiert wird. Zugleich ist das Pfarrerstereotyp kein individuelles Produkt, was ein Vergleich der Streuungen zeigen kann. Die tatsächlichen Pfarrerbilder streuen über die 20 Merkmale mit durchschnittlich  $SD = 1.20$ , das Bild von „Pastoren im allgemeinen“ mit  $SD = 1.04$ . Der ideale Pfarrer weist sogar nur eine durchschnittliche Streuung von  $SD = 0.83$  auf. Man kann sagen, daß der ideale Pfarrer ein Stereotyp ist, über das in der Bevölkerung

Einigkeit besteht. Die größten Differenzen zwischen dem vor Ort erfahrenen Pfarrer und seinem Ideal zeigen sich denn auch bei den Items, die wohl am schwierigsten zu realisieren sind: viele zu beteiligen, ein Vorbild sein und den Glauben nahebringen. Daraus kann allerdings noch kein Vertrauensproblem bei den betreffenden Themen geschlußfolgert werden, weil zunächst einmal noch offen ist, inwieweit hier der Pfarrer selbst verantwortlich gemacht wird, da ja andere („Pastoren im allgemeinen“) die Ansprüche kaum besser erfüllen. Gesellschaftliche Umstände, an die man sich gewöhnt hat, können auch verantwortlich gemacht werden und so lebt man mit der Diskrepanz von Ist und Soll.

Nun sollte man nicht einfach davon ausgehen, daß sich in den Wahrnehmungen der Teilnehmenden auch das Verhalten der Pfarrer vor Ort widerspiegelt. Es könnte sich auch so verhalten, daß die im Fragebogen erhobenen Pfarrerbilder schlicht sozialisationsabhängige Stereotypen oder Persönlichkeitseigenschaften der Teilnehmenden darstellen. Es steht also der Nachweis noch aus, daß die Gemeindeglieder ihren Pfarrer als individuelle Persönlichkeit wahrnehmen und darin auch ungefähr übereinstimmen.

Die Daten von Studie 2 ermöglichen diesen Nachweis, weil für jeden Pfarrer die mittleren Fremdbilder seiner Gemeindeglieder berechnet werden können. Darüberhinaus wurde das Bild der Teilnehmenden von „Pastoren im allgemeinen“ erhoben. Dieses Bild vom durchschnittlichen Pfarrer ist nötig, um auszuschließen, daß die Unterschiede im Bild vom Ortpfarrer auf kulturelle Besonderheiten der einzelnen Kirchengemeinden zurückzuführen sind. Unterschiede sollten also nur im Bild von „unserem Pfarrer“ und nicht im Bild von „Pastoren im allgemeinen“ zwischen den Kirchengemeinden auftreten.

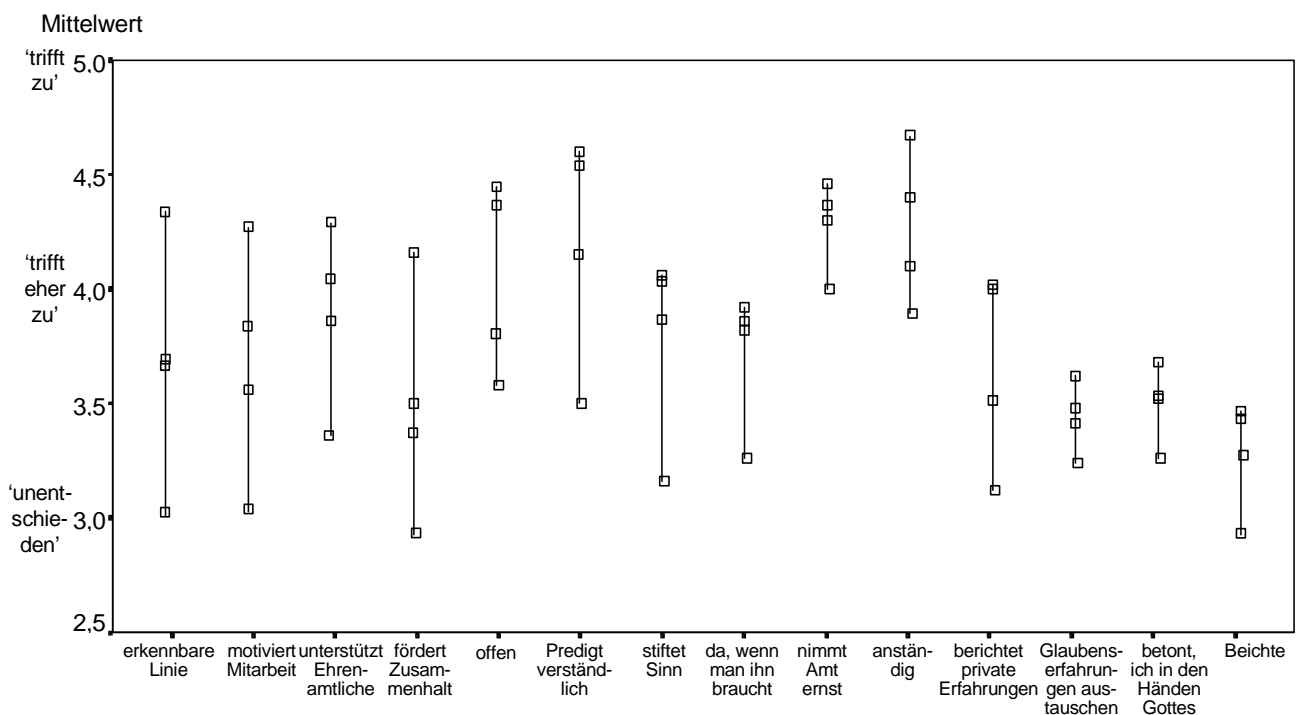


Abbildung 6.3: Verteilung der durchschnittlichen Images der vier Pfarrer in Studie 2



Abbildung 6.3 zeigt die durchschnittlichen Imagewerte für jeden der vier Pfarrer in ihren Gemeinden. Die Punkte könnten zu einem individuellen Pfarrerprofil verbunden werden. Darauf wird hier verzichtet, um die Anonymität der an der Untersuchung beteiligten Pfarrer gegenüber Personen des Umfeldes zu gewährleisten. Auch so zeigt sich, daß die vier Pfarrer sich in fast allen Aspekten deutlich voneinander unterscheiden. Zur besseren Interpretation dieser Unterschiede eignet sich ein Vergleich mit den Mittelwerten im Bild von „Pastoren im allgemeinen“ für dieselben vier Kirchengemeinden. Sie sind in Abbildung 6.4 dargestellt.

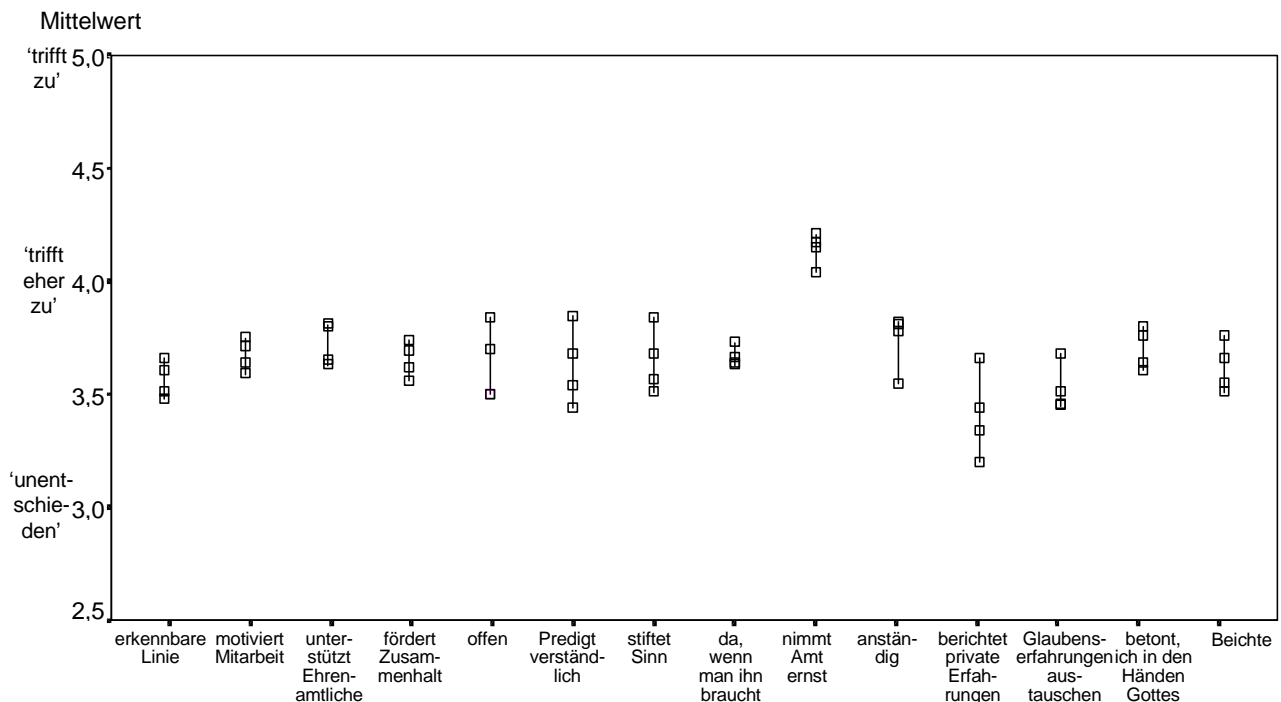


Abbildung 6.4: Verteilung des Bildes von „Pastoren im allgemeinen“ in den 4 Gemeinden

Abbildung 6.4 zeigt, daß die Dörfer der vier Pfarrer sich in ihrem Bild von „Pastoren im allgemeinen“ dagegen kaum voneinander unterscheiden. Tendenziell größere Unterschiede finden sich bei ‘Predigt verständlich’ und ‘berichtet private Erfahrungen’. Besonders große Unterschiede finden sich bei diesen Eigenschaften jedoch auch in Abbildung 6.3. In dieser Hinsicht scheinen sich Pfarrer besonders leicht voneinander zu unterscheiden. Die Unterschiede des Bildes von „Pastoren im allgemeinen“ sind in den vier Dörfern demnach viel geringer als die Unterschiede im Bild vom realen Ortpfarrer. Daraus kann der Schluß gezogen werden, daß die Pfarrer-Images in Studie 2 auch wahre Varianz besitzen: Pfarrer werden von ihren Gemeindegliedern als individuelle Pfarrerpersönlichkeiten wahrgenommen.

Statistisch kann dies mit der durch die Gemeinden aufgeklärten Varianz belegt werden. Diese Target-Varianz, die auf den Ortpfarrer selbst oder die Dorfkultur zurückgeht, beträgt für das Bild vom allgemeinen Pfarrer über die 14 Items hinweg im Durchschnitt  $\eta = .09$  (bei einem Wertebereich von .04 bis .15) und für das Bild vom Ortpfarrer im Durchschnitt  $\eta = .26$  (bei einem Wertebereich von .12 bis .38). Die

deutlich größere Varianzaufklärung beim Bild vom Ortspfarrer gegenüber dem Bild vom allgemeinen Pfarrer kann nun auf den Pfarrer selbst zurückgeführt werden.

## **6.2.2 Dimensionalität der Beziehungswünsche, Beziehungsrealität und Vertrauensintentionen: das Inhaltsmodell**

### *6.2.2.1 Die semantische Struktur der Beziehungswünsche und Vertrauensintentionen in Studie 1*

Der Fragebogen für Studie 1 wurde entsprechend den theoretischen Überlegungen konzipiert, nach denen sich anhand zweier bipolarer Dimensionen vier wechselseitig unvereinbare Beziehungsarten unterscheiden lassen, die sich in den Beziehungswünschen gegenüber Pfarrern, der wahrgenommenen Beziehungsrealität und schließlich in den resultierenden Vertrauensintentionen niederschlagen sollten. Je nach Beziehungswunsch sollen für die Realisierung des Wunsches wichtige Imageaspekte von Pfarrer und Pfarrerin relevant für das Ausmaß des Vertrauens werden. Die unvereinbaren Eigenschaften der Beziehungsarten wirken sich in Hinblick auf das Vertrauen so aus, daß sich entsprechende Vertrauensarten bilden, die sich nicht zur gleichen Zeit optimieren lassen. (Vgl. Kap. 3.1)

Die Beziehungswünsche wurden im Fragebogen von Studie 1 über 10 wünschbare Berufsrollen operationalisiert, die nun einer Faktorenanalyse unterzogen werden können. Für die folgenden Faktorenanalysen wurden dabei die Rohwerte aufgrund starker Generalfaktoren ipsatiert (zur Begründung siehe Kap. 5.4.2). Die Beziehungswünsche lokalisieren sich im zweidimensionalen Raum der Faktorladungen nach Varimaxrotation, wie Abbildung 6.5 zeigt. Werden die Faktorladungen eines Items auf beiden Dimensionen quadriert und dann addiert, erhält man die Kommunalität des Items. Die Abbildung veranschaulicht damit auch die aufgeklärte Varianz eines Items: Je weiter in der Mitte ein Item liegt, desto weniger wird seine Varianz aufgeklärt. Da alle Items der Berufsrollen einen relativ weit vom Mittelpunkt entfernten Kreis bilden, ist die Varianzaufklärung als gut zu bezeichnen. Die Beziehungswünsche lassen sich mit zwei Faktoren beschreiben. Die genauen Werte der Kommunalitäten und die Eigenwerte der Faktorenanalyse sind in Anhang 10.5.2 wiedergegeben. Zur näheren Begründung der zweifaktoriellen Lösung siehe weiter unten.

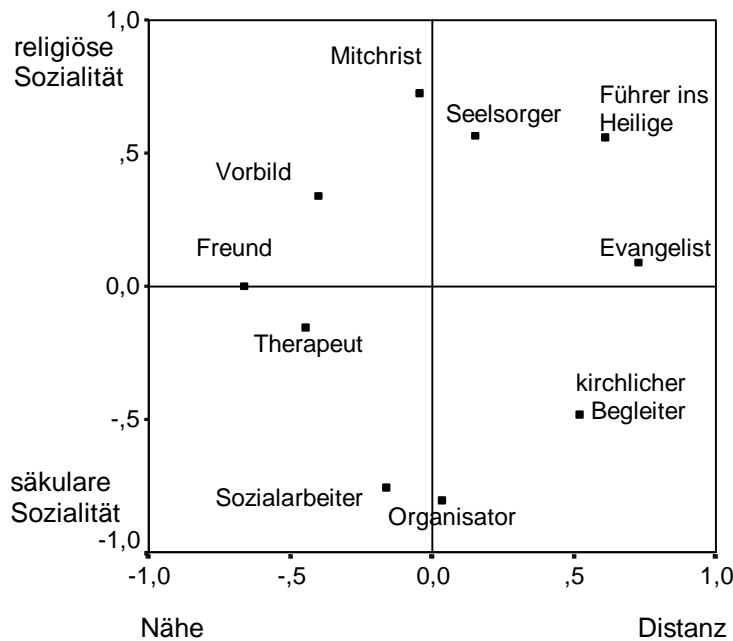


Abbildung 6.5: Beziehungswunsch-Raum Studie 1

Das Ergebnis entspricht in seiner zweifaktoriellen und bipolaren Struktur den theoretischen Überlegungen in Kapitel 4.1. Die Dimension in der Vertikalen läßt sich mit 'religiöse vs. säkulare Sozialität' etikettieren und die in der Horizontalen mit 'Nähe vs. Distanz'. Die negativen Ladungen auf der Achse 'religiöse vs. säkulare Sozialität' belegen die Unvereinbarkeit der einander gegenüberliegenden Rollen, wenn die jeweiligen Wünsche optimiert werden sollen. Dabei muß die Abbildung wie folgt gelesen werden: Um so mehr die Teilnehmenden den Pfarrer oder die Pfarrerin als säkular profiliert wünschen (Sozialarbeiter, Organisator), desto weniger wollen sie ihn/sie religiös profiliert (Mitchrist, Seelsorger, Führer ins Heilige). Ebenso gilt, daß die Teilnehmenden sich Pfarrer und Pfarrerin nicht zur gleichen Zeit in optimaler Ausprägung als Freund und als Evangelist vorstellen können. Vergleicht man die relative Lage der Rollen zueinander mit der theoretisch begründeten Lokation, dann zeigt sich eine gute Übereinstimmung. Die nach Varimax-Rotation resultierenden Dimensionen 'religiöse vs. säkulare Sozialität' und 'Nähe vs. Distanz' liegen annähernd in einem 45 Grad-Winkel zu den theoretischen Dimensionen 'personale vs. soziale Identität' und 'individuell selektive vs. professionelle definierte Thematik', wobei die Dimension 'Nähe vs. Distanz' mit ihrer Ausrichtung im Theorieteil ebenfalls schon beschrieben werden konnte (Kap. 3.1).

Vergleicht man die durchschnittliche Streuung der Beziehungswünsche ( $SD = 1.21$ ) mit der in Kapitel 6.2.1 beschriebenen durchschnittlichen Streuung des Bildes vom idealen Pfarrer ( $SD = 0.83$ ) und vom örtlichen Pfarrer ( $SD = 1.20$ ), dann zeigt sich, daß beim Beziehungswunsch die Streuung genauso groß ist wie beim Bild vom Ortspfarrer. Demnach zeigt sich im Beziehungswunsch nicht das Stereotyp eines idealen Pfarrers, sondern es bilden sich im Beziehungswunsch jeweils person- oder situationsspezifische Ideale ab, die wegen ihrer Individualität eine größere Streuung aufweisen. Für Studie 2 wurde daher auf eine nochmalige Erfassung des Stereotyps vom idealen Pfar-

rer verzichtet. Die Operationalisierung des vom Modell geforderten situations-spezifischen Idealbildes in Form von gewünschten Pfarrerrollen erweist sich als adäquates Vorgehen.

Analysiert man auf die gleiche Weise die Vertrauensintentionen, zeigt sich ein ähnlicher Befund. Die Eigenwertanalyse der Korrelationsmatrix der ipsatierten Werte legt eine zweifaktorielle Beschreibung nahe. Die Dimensionen, auf denen die Teilnehmenden das Ausmaß ihres Vertrauens gegenüber ihrem Pfarrer oder ihrer Pfarrerin differenzieren, sind in Abbildung 6.6 dargestellt. Wiederum können die Eigenwerte und Kommunalitäten dem Anhang 10.5.2 entnommen werden.

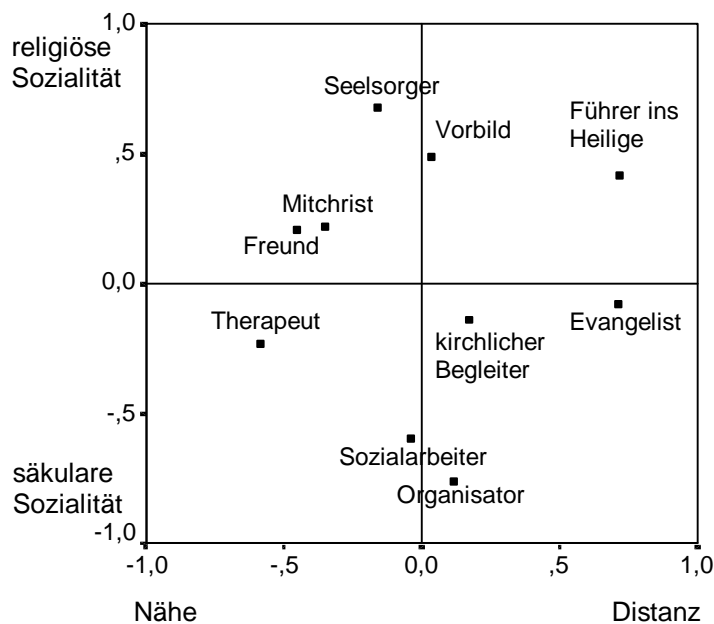


Abbildung 6.6: Raum der Vertrauensintentionen Studie 1

Im Vergleich zum semantischen Raum der Beziehungswünsche (Abb. 6.5) ergeben sich in Abbildung 6.6 leichte Abweichungen. Die Items für Freund und Mitchrist sind zusammengedrückt, und das Vorbild bedarf keiner besonderen Nähe mehr. Dies läßt sich darauf zurückführen, daß sich für diese Items die Formulierungen stärker von denen für die Beziehungswünsche unterscheiden (Anhang 10.2.5 und 10.2.6). Die Items für die Vertrauensintentionen enthalten nicht die Etiketten „Freund“ usw., die für die Beschreibung der Beziehungstypen verwendet wurden, sondern semantische Umschreibungen. Daß jedoch der gleiche semantische Raum zugrundeliegt, kann über einen Test auf Gleichheit der beiden Korrelationsmatrizen gezeigt werden ( $RMR = .079$ ,  $GFI = .821$ ). Die angenommene gemeinsame Korrelationsmatrix kann wiederum graphisch umgesetzt werden, so daß sich für Studie 1 ein gemeinsamer semantischer Raum für die Beziehungswünsche und Vertrauensintentionen errechnen läßt, den Abbildung 6.7 zeigt.

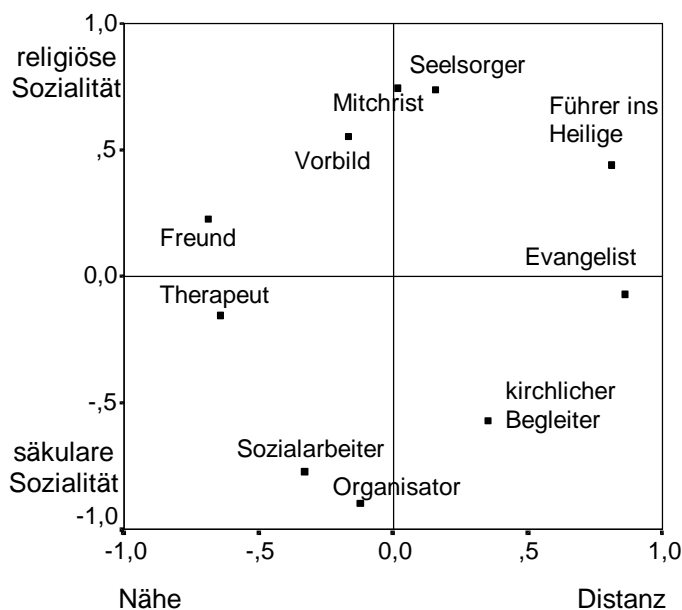


Abbildung 6.7: Hypothetischer Bedeutungsraum Studie 1

Im Vergleich zur theoretischen Platzierung der Rollen (siehe Kap. 4.1), zeigt sich, daß auf der Dimension 'Nähe vs. Distanz' der Therapeut nicht vom Freund und der Seelsorger nicht vom Mitchristen unterschieden werden können. Tiefgreifendere psychotherapeutische Funktionen, die professionelle Distanz erfordern, werden bei Pfarrern und Pfarrern nicht gesucht. Dies zeigte sich mitunter auch in den Interviews, in denen immer wieder die Erwartung geäußert wurde, der Pastor solle einfach nur zuhören.

Halten wir fest: In Studie 1 können Beziehungswünsche und Vertrauensintentionen anhand von zwei Dimensionen beschrieben werden, die gemäß Abbildung 4.1 vor dem Hintergrund des theoretischen Modells plausibel sind. Im folgenden soll in analoger Weise die inhaltliche Struktur der Beziehungswünsche, Beziehungsrealität und Vertrauensintentionen aus Studie 2 beschrieben werden.

#### 6.2.2.2 Die semantische Struktur der Beziehungswünsche, Beziehungsrealität und Vertrauensarten in Studie 2

In der zweiten Studie läßt sich der zweidimensionale Raum mit den ipsatierten Werten für Beziehungswünsche, Beziehungsrealität und Vertrauensintentionen ebenfalls absichern.

Die gewünschten Berufsrollen des Pfarrers lokalisieren sich im zweidimensionalen Raum der Faktorladungen nach Varimaxrotation, wie Abbildung 6.8 zeigt. Quadriert man die in der Abbildung geplotteten Faktorladungen und addiert die Werte beider Dimensionen, dann erhält man die Kommunalitäten der jeweiligen Items. Der Abstand einer Rolle zum Mittelpunkt repräsentiert daher die Varianzaufklärung eines Items.

Die genauen Werte für die Kommunalitäten und Eigenwerte können Anhang 10.5.2 entnommen werden.

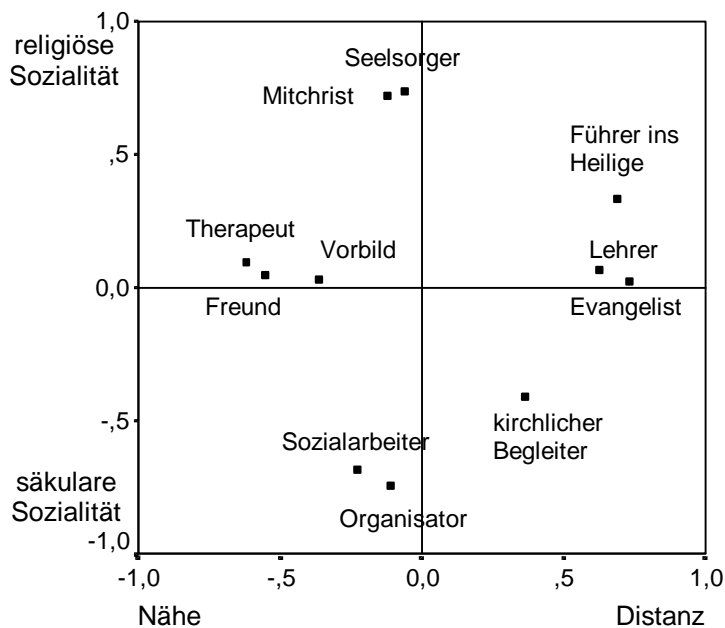


Abbildung 6.8: Beziehungswunsch-Raum Studie 2

Im Vergleich zur ersten Studie (Abb. 6.5) hat nur das Vorbild seinen Ort auf der Dimension 'religiöse vs. säkulare Sozialität' verändert und ist unbestimmter geworden. Die in Studie 2 hinzugefügte Rolle des Lehrers plaziert sich neben dem Evangelisten. Die insgesamt lokalisieren sich alle Rollen in einem Kreis mit einem sichtbaren Abstand zum Mittelpunkt. Es läßt sich daher schlußfolgern, daß die Varianz der Berufsrollen durch beide Faktoren gut aufgeklärt wird. Vergleicht man die Korrelationsmatrizen der Beziehungswünsche über beide Studien hinweg, dann zeigt sich darüberhinaus eine gute Übereinstimmung ( $RMR = .018$ ,  $GFI = .974$ ). Die zweidimensionale Beschreibung der Beziehungswünsche wird durch die Daten unterstützt. Wiederum wird wie auch bei den folgenden Faktorenanalysen die Faktorextraktion in Kapitel 6.2.2.3 noch einmal ausführlicher begründet.

Im Fragebogen von Studie 2 wurde eine Einschätzung der Beziehungsrealität zum Pfarrer unter Verwendung der gleichen Itemformulierungen wie bei der gewünschten Beziehung hinzugenommen. Abbildung 6.9 zeigt die Lokalisation der Items zur Beziehungsrealität im Raum der Faktorladungen nach Varimaxrotation.

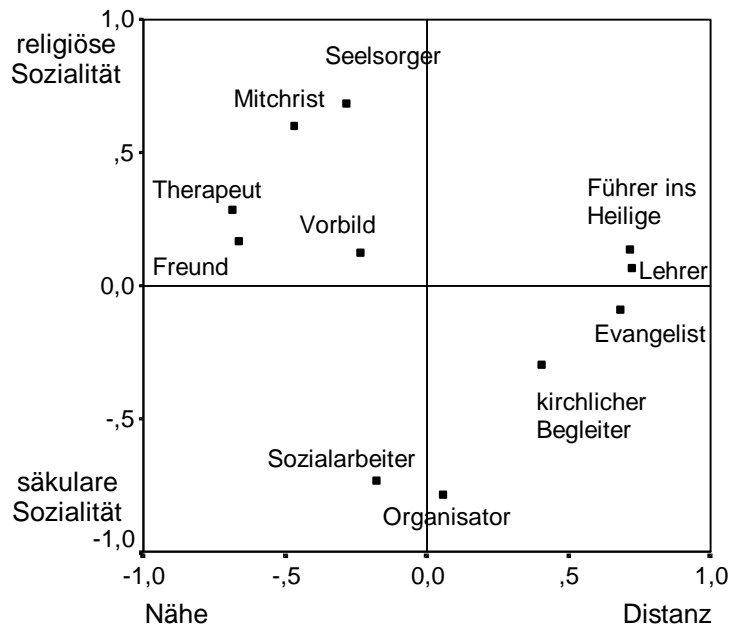


Abbildung 6.9: Raum der Beziehungsrealität Studie 2

Im Vergleich zum Wunschraum hat das Vorbild an Bestimmtheit verloren, und der Führer ins Heilige verliert in der Wahrnehmung der Beziehungsrealität einen Teil seiner „religiösen“ Profilierung. Die Kreisstruktur ist ansonsten jedoch befriedigend ähnlich reproduziert.

Im Hinblick auf die Vertrauensintentionen zeigt sich bezüglich der einzelnen Rollen eine hinreichend vergleichbare räumliche Struktur. Abbildung 6.16 zeigt die Lokalisation der Vertrauensintentionen im Raum der Faktorladungen nach Varimaxrotation. Die Korrelationsmatrizen der Vertrauensintentionen zeigen über beide Studien hinweg eine gute Übereinstimmung ( $RMR = .017$ ,  $GFI = .979$ ), was auf die Generalisierbarkeit der semantischen Struktur hindeutet.

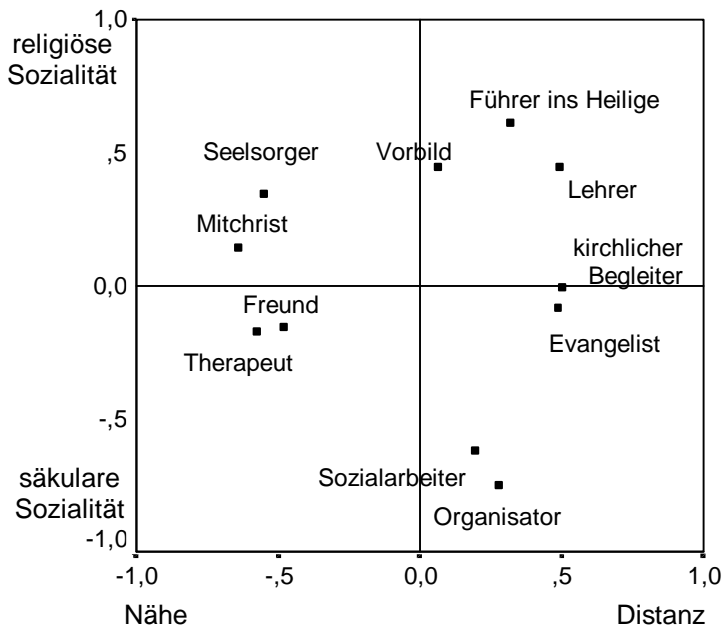


Abbildung 6.10: Raum der Vertrauensintentionen Studie 2

Die Gleichheit der Räume in den Abbildungen 6.8 bis 6.10 lässt sich wiederum über den Vergleich der Korrelationsmatrizen mit einer hypothetisch gemeinsamen Matrix bestätigen ( $RMR = .075$ ,  $GFI = .858$ ). Der gemeinsame semantische Raum für die drei psychologischen Ebenen (Beziehungswunsch, Beziehungsrealität, Vertrauensintentionen) zeigt die Struktur in Abbildung 6.11.

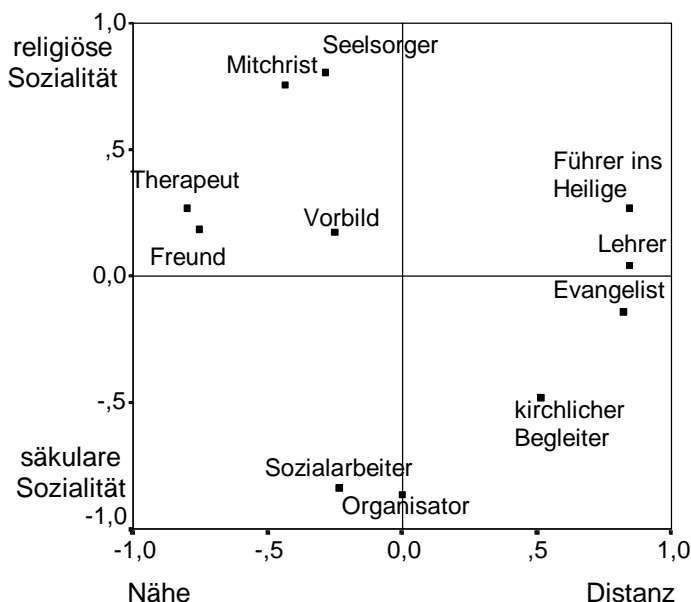


Abbildung 6.11: Hypothetischer Bedeutungsraum Studie 2

Insgesamt bestätigt sich demnach die semantische Struktur der Beziehungsbewertung gegenüber Pfarrern von Studie 1 ( $N = 132$ ) auch in Studie 2 ( $N = 614$ ).



### 6.2.2.3 Gesamtbewertung des zweidimensionalen Bedeutungsraumes von Studie 1 und Studie 2

Nach dem theoretischen Modell kann die Beziehung zum Pfarrer in der Wahrnehmung der Gemeindeglieder anhand zweier bipolarer Dimensionen beschrieben werden. Diese zweidimensionale Struktur konnte in den Abbildungen 6.5 bis 6.11 für die Beziehungswünsche, die wahrgenommene Beziehungsrealität und für die Vertrauensintentionen nach Varimax-Rotation dargestellt werden. Berechnet man nun über alle fünf Bedeutungsräume von Studie 1 und 2 wie bereits für Abbildung 6.7 und 6.11 die hypothetisch gemeinsame Korrelationsmatrix, die mit den fünf Ausgangsmatizen wiederum gut übereinstimmt ( $RMR = .072$ ,  $GFI = .871$ ), dann ergibt sich für eine zweifaktorielle Extraktion (Sceetest, siehe Abb. 6.13) nach Varimaxrotation der Faktorladungsraum von Abbildung 6.12, der die semantische Struktur der Pfarrerrollen über beide Studien hinweg darstellt. Die Rolle des Lehrers (eingeklammert) wurde nachträglich in Anlehnung an Abbildung 6.11 eingefügt, weil sie in Studie 1 nicht erfaßt wurde, und daher nicht in eine gemeinsame Matrix für Studie 1 und 2 integriert werden konnte. Zur Orientierung wurden auch die beiden theoretischen Dimensionen 'personale vs. soziale Identität' und 'individuell selektive vs. professionell definierte Thematik' in die Abbildung eingezeichnet. Die Lokalisation der Rollen am Rand des Einheitskreises zeigt wiederum, daß die Bedeutung der Rollen - mit Ausnahme des Vorbildes - durch die zwei Faktoren gut aufgeklärt wird.

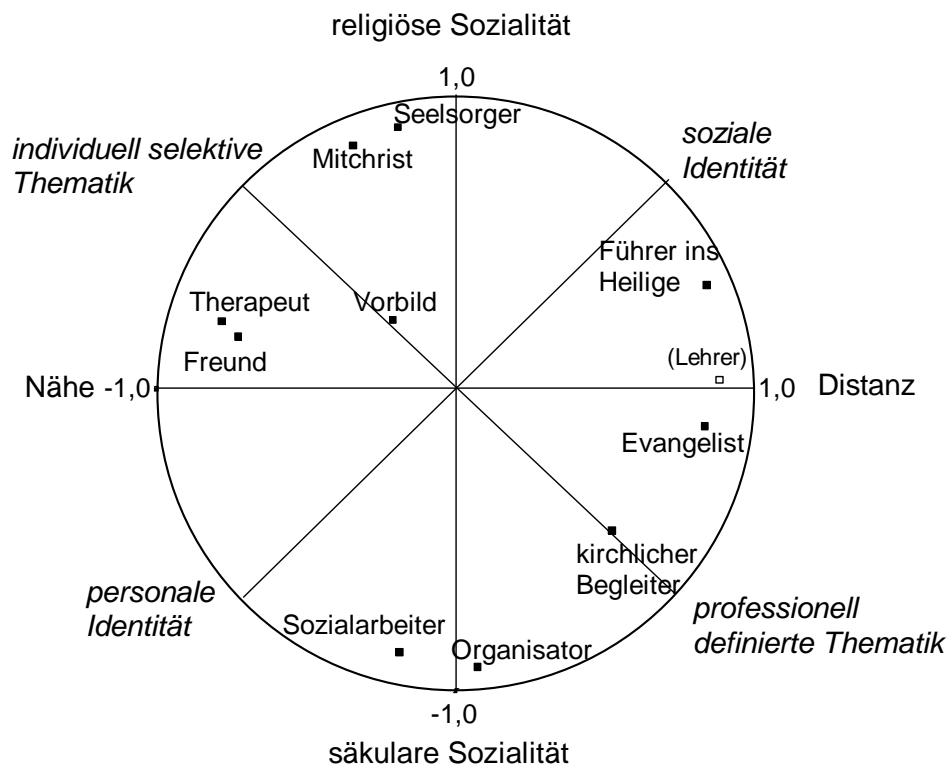


Abbildung 6.12: Gemeinsamer semantischer Raum der Beziehungswahrnehmung gegenüber Pfarrern von Studie 1 und 2

Die gemeinsame semantische Struktur der verschiedenen Pfarrerrollen in den Beziehungswünschen, der Beziehungsrealität und den Vertrauensintentionen entspricht der theoretisch abgeleiteten Struktur in Abbildung 4.1. Die zweidimensionale Darstellung mit ipsatierten Werten hat sich sogleich in Hinblick auf ihre theoretische Interpretierbarkeit außerordentlich gut bewährt.

Die Zweidimensionalität lässt sich mit dem Scree-Test für die ipsatierten Beziehungswünsche, Beziehungsrealität und Vertrauensintentionen in Studie 1 und 2 auch statistisch bewähren (die entsprechenden Eigenwerte finden sich im Anhang 10.5.2). Für alle Fälle legt der Eigenwerteverlauf eindeutig eine zweifaktorielle Lösung nahe; lediglich bei den Beziehungswünschen in Studie 1 lässt sich dem Eigenwerteverlauf kein Kriterium für die Faktorenzahl entnehmen. Abbildung 6.13 zeigt den Eigenwerteverlauf der hypothetisch gemeinsamen Korrelationsmatrix der fünf Ausgangsmatrizen, der die Extraktion von zwei Faktoren nahelegt. Die zweidimensionale inhaltliche Struktur der Konstrukte des Beziehungswunsches, der Beziehungsrealität und der Vertrauensintentionen nach Hypothese E und F wird damit insgesamt bestätigt.

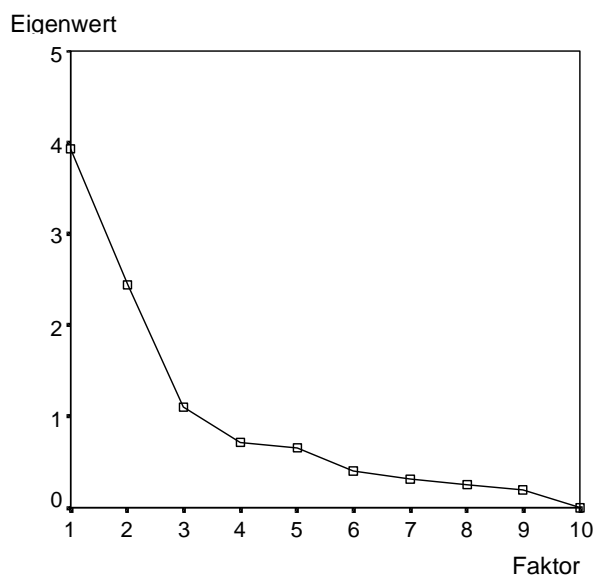


Abbildung 6.13: Eigenwerteverlauf der hypothetisch gemeinsamen Korrelationsmatrix der Pfarrerrollen von Studie 1 und 2

Im folgenden soll die vorgenommene Beschreibung der Daten noch einmal mit einem anderen Verfahren geprüft werden. In diesem Zusammenhang ist auch die Legitimität der Ispatierung zu prüfen, bei der die Rohwerte der Beziehungswünsche, Beziehungsrealität bzw. Vertrauensintentionen an ihrem eigenen Mittelwert relativiert wurden. Dieses Vorgehen hat sich empfohlen, weil bei der Zugrundelegung der Rohwerte starke Generalfaktoren resultieren, die zwischen 33 und 60 Prozent (durchschnittlich 49 %) der Varianz aufklären, sich jedoch nicht mit Bezug auf das theoretische Modell interpretieren lassen. Sie repräsentieren eine allen Items gemeinsame Varianz, in der sich die konfligierenden Eigenschaften der verschiedenen Pfarrerrollen nicht abbilden. Der Generalfaktor stellt die theoretisch beschriebenen Dimensionen nicht dar. Solche Generalfaktoren, die in vielen Fragebögen auftreten, können auf Antworttendenzen, die keine inhaltliche Bedeutung besitzen, oder auf Inhalte zurückgehen, die theoretisch

belanglos sind (Tracey et al., 1996). Die Elimination dieser Varianz kann dann die Darstellung der theoretischen Dimensionen ermöglichen (vgl. Kap. 5.4.2). Die bisherigen Ergebnisse zeigen, daß sich die Ipsatierung bewährt hat: Die bipolare zweidimensionale Struktur läßt sich anhand der theoretischen Dimensionen interpretieren. Die ebenfalls mit Bezug auf die theoretischen Dimensionen interpretierbare zweidimensionale Lösung der Faktorenanalyse der Interviewdaten, in denen Antworttendenzen kein Problem darstellen, wird in ihrer bipolaren Struktur repliziert. Es bleibt jedoch noch offen, ob im Generalfaktor nicht auch Inhalte enthalten sind, die für die Gültigkeit des Modells von Belang sind. Dieser Frage wird weiter unten noch einmal ausführlicher nachgegangen. Zunächst einmal kann festgehalten werden, daß sich der Datenraum befriedigend mit den zwei inhaltlichen Dimensionen beschreiben läßt. Zur vollständigen Beschreibung der Daten muß jedoch der Generalfaktor, der im zweidimensionalen semantischen Raum eliminiert wurde, nun als dritte Achse wieder hinzugefügt werden: aus dem Kreis wird ein Zylinder. Diese mit der explorativen Faktorenanalyse vorgenommen Beschreibung der Daten soll nun noch einmal einem Test unterzogen werden. Dazu eignet sich die konfirmatorische Faktorenanalyse, bei der die Möglichkeit besteht, die Faktoren selbst zu definieren. Das heisst, die Rollen wurden entsprechend der Abbildung 4.1 bzw. 6.12 den beiden Faktoren 'Nähe vs. Distanz' und 'religiöse vs. säkulare Sozialität' zugeordnet, wobei die Rollen Führer ins Heilige, kirchlicher Begleiter und Vorbild durch beide Faktoren bestimmt werden. Beide Faktoren wurden, wie es Abbildung 6.12 entspricht, als unkorreliert festgelegt. Der Generalfaktor wurde über die allen Items gemeinsame Varianz definiert. Die konfirmatorische Faktorenanalyse kann nun die Güte der vorgenommenen Zuordnung bestimmen.

Die angenommene Struktur mit einem Generalfaktor und zwei inhaltlichen Dimensionen zeigt eine gute Übereinstimmung mit den Daten, wie es für die Beziehungswünsche in Studie 2 der Abbildung 6.14 entnommen werden kann. Die entsprechenden Abbildungen für die Beziehungsrealität und die Vertrauensintentionen finden sich in Anhang 10.5.4.

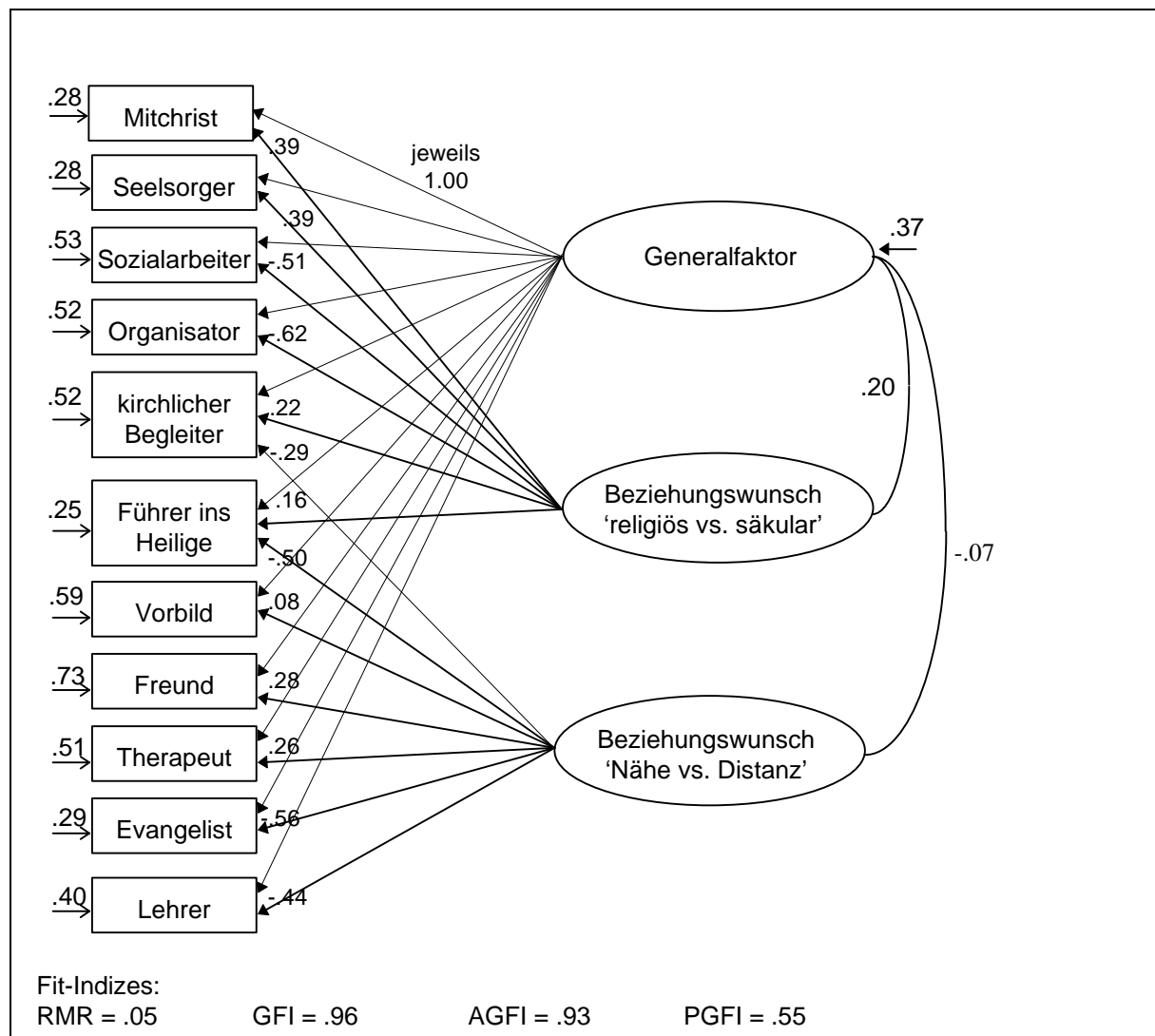


Abbildung 6.14: Konfirmatorische Faktorenanalyse der Beziehungswünsche in Studie 2

Im folgenden soll der Bedeutung des Generalfaktors noch einmal ausführlich nachgegangen werden. Es besteht die Möglichkeit, daß er im trivialen Fall aus Antworttendenzen besteht oder aber, daß in ihm Inhalte zum Ausdruck kommen, die theoretisch entweder belanglos oder aber bedeutsam sind. Im letzteren Fall müßte der Generalfaktor bei der Modellinterpretation berücksichtigt werden.

Antworttendenzen werden vor allem im Zusammenhang mit Fremdbeurteilungsskalen diskutiert. Für sie sind offensichtliche Verzerrungen beim Rating verantwortlich zu machen (Guilford, 1954; Herrmann, 1987). Eine Reihe von Antworttendenzen können hier von Bedeutung sein. Der Leniency-Error bzw. Milde-Effekt bezeichnet eine übergroße Nachsichtigkeit gegenüber dem Beurteilten. So wurde mir bei der Erhebung mehrfach mitgeteilt, daß eine Beurteilung einer anderen Person nicht gestattet sei, wenn man Dinge nicht ganz genau wüßte. Solch ein Tabu kann sich nach dem Motto „im Zweifel für den Angeklagten“ in nachsichtigen Bewertungen der Pfarrer äußern. Die zweite wichtige Antworttendenz ist der Halo-Effekt, der von Thorndike (1920) beschrieben wurde. Dieser „Hof“-Effekt bezeichnet die Tendenz, daß einzelne Urteile in Richtung auf einen Gesamteindruck beeinflußt werden. Besonders positive (oder ne-

gative) Eigenschaften des Beurteilten können so auf die Bewertung aller übrigen Eigenschaften abfärben. Beispielsweise kann die Erfahrung einer gelungenen Beerdigung das Bild vom Pfarrer oder der Pfarrerin in anderen Bereichen beeinflussen. Man kann sich das so vorstellen, daß eine gute Erfahrung auf die Person mit „der ist gut“ verallgemeinert wird und diese Verallgemeinerung die Urteile in anderen Bereichen mitbestimmt. Weil nun der inhaltliche Bereich, von dem der Halo-Effekt ausgeht, bei allen Teilnehmenden ein anderer sein kann, wirkt der Halo-Effekt ebenso wie der Milde-Effekt inhaltlich unspezifisch. Der Halo-Effekt bewirkt einen positiveren oder negativeren Gesamteindruck vom Pfarrer, in dem die konfligierenden Eigenschaften der verschiedenen Pfarrerrollen keinen Ausdruck finden.

Solche Antworttendenzen können sich auch in den Beziehungswünschen widerspiegeln, z.B. kann sich eine gute oder schlechte Erfahrung mit dem Pfarrer auch allgemein auf die Stärke der Wünsche nach einem Pfarrer ausdrücken. Oder der Milde-Effekt kann sich in den Wünschen ausdrücken, weil in den Wünschen auch ein Urteil über den ganzen Berufsstand des Pfarrers zum Ausdruck kommt, das dem Milde-Effekt unterliegen kann.

Schließlich gibt es Antworttendenzen, die gänzlich unabhängig von den Item-Inhalten sind. Die Ja-Sage-Tendenz ist eine persönlichkeitspezifische Tendenz zu zustimmenden Antworten. Noch trivialer sind die Tendenzen, Kreuze bei den Ratings vorzugsweise links oder rechts zu machen (Bortz & Döring, 1995, S. 172).

Insgesamt gilt, daß die Teilnehmenden je nach Antworttendenz auf unterschiedlichen Ausschnitten der Skala differenzieren. Da es sich dabei um einen systematischen Effekt über alle Items hinweg handelt, können sich die Antworttendenzen in einem eigenen Faktor bei der Faktorenanalyse darstellen. Die Antworttendenzen können so stark sein, daß die Differenzierungen der Teilnehmenden hinsichtlich der Konstrukte nicht sichtbar werden. Sowohl die Tatsache, daß Antworttendenzen ein allgemeines Problem in allen Fragebögen darstellen, als auch die Beobachtungen bei der Datenerhebung legen nahe, daß zumindest ein Teil Varianz des Generalfaktors auf die beschriebenen Antworttendenzen zurückgeht.

Als Beleg für eine inhaltliche Interpretation des Generalfaktors kann die deutliche Korrelation mit der Einstellung zur Kirche (Items in Anhang 2.4) bewertet werden (beim Beziehungswunsch mit  $r = .49$ , bei der Beziehungsrealität  $r = .41$  und bei den Vertrauensintentionen mit  $r = .39$ ). Dieser Sachverhalt zeigt sich auch in den Ergebnissen der konfirmatorischen Faktorenanalyse. Der Abbildung 6.14 kann eine Kovarianz von .20 zwischen dem Generalfaktor und der Dimension 'religiöse vs. säkulare Sozialität' für die Beziehungswünsche entnommen werden (für die Beziehungsrealität beträgt die Kovariation .18 und für die Vertrauensintentionen .11, siehe Anhang 10.5.4). Die Einstellung zur Kirche hat einen systematischen Einfluß auf die Urteile und Wünsche gegenüber Pfarrern. Neben den Antworttendenzen enthält der Generalfaktor demnach eine inhaltliche Komponente, die als „kirchliche Orientierung“ bezeichnet werden könnte und sich in der Positivität der Antworten ausdrückt.

Es stellt sich daher die Frage, ob diese inhaltliche Komponente für das theoretische Modell von Bedeutung ist. Unterscheiden die Teilnehmenden immer zwei Dimensionen in der Beziehung zum Pfarrer unabhängig von ihrer Lokalisation auf dem Generalfaktor? Wir hätten es dann mit einer zylindrischen Struktur der Beziehungsbeschrei-

bung bzw. Wahrnehmung von Pfarrern zu tun. Alternativ wäre auch denkbar, daß die Struktur der Daten einem auf der Basis oder der Spitze stehenden Kegel gleicht. Ist der Generalfaktor inhaltlich als Einstellung zur Kirche zu beschreiben, dann hieße dies im Falle eines auf der Basis stehenden Kegels, daß Personen, je positiver ihre Einstellung zur Kirche ist, ihre Beziehung zum Pastor nicht mehr anhand der zwei Dimensionen differenzieren. Im Falle eines auf der Spitze stehenden Kegels hieße das, daß Personen nicht mehr anhand der zwei inhaltlichen Dimensionen unterscheiden, um so distanzierter ihre Beziehung zur Kirche ist. Läßt sich die zylindrische Struktur als angemessen erweisen, dann müßte ein Pfarrer im Hinblick auf die Beziehungsgestaltung keinen besonderen Unterschied zwischen verbundenen und distanzierten Kirchenmitgliedern machen. Schließlich gilt, daß nur im Falle einer zylindrischen Struktur die Annahme aufrecht erhalten werden kann, daß der Generalfaktor bei der Interpretation des theoretischen Modells außer acht gelassen werden kann.

Die Annahme einer zylindrischen Struktur kann nun auf die folgende Weise überprüft werden: Anhand des Generalfaktors wird die Stichprobe in fünf Teile geteilt und die Korrelationsmatrizen können auf Gleichheit geprüft werden. Dabei empfiehlt es sich, das obere und untere Quintil nicht mitzuberücksichtigen, weil aufgrund der Skalenenden die mögliche Varianz eingeschränkt ist und quasi ein künstlicher Deckel des Zylinders vorliegt. Ein Test der Korrelationsmatrizen der drei mittleren Teilnehmendenquintile des Generalfaktors auf Gleichheit bestätigt eine zylindrische Struktur des Datenraumes. Die Fit-Indizes können der Tabelle 6.3 entnommen werden.

Tabelle 6.3: Statistiken für die Gleichheit des zweidimensionalen Raumes über den Generalfaktor hinweg

	<i>Fit-Indizes</i>	
Beziehungswunsch	RMR = .074	GFI = .774
Beziehungsrealität	RMR = .091	GFI = .740
Vertrauensintentionen	RMR = .078	GFI = .830

Demnach braucht der Generalfaktor in der weiteren Analyse nicht zusammen mit den Dimensionen betrachtet zu werden, weil er die hier interessierenden Aspekte der Vertrauensentwicklung nicht berührt. Das heisst, die Annahmen des Modells besitzen unabhängig von der Kirchlichkeit der Teilnehmenden und der korrespondierenden Positivität des Gesamteindrucks vom Pfarrer ihre Gültigkeit.

#### 6.2.2.4 Der Rollenraum und seine zugrundeliegenden theoretischen Dimensionen

Der Rollenraum beruht zunächst einmal auf semantischen Urteilen der Teilnehmenden. Seine beiden Dimensionen wurden mit 'religiöse vs. säkulare Sozialität' und 'Nähe vs. Distanz' etikettiert, weil mit ihnen die besondere Qualität der einzelnen sich im Raum gegenüberliegenden Rollen bezeichnet werden konnte. Im folgenden geht es darum, die beiden Dimensionen des Rollenraumes zu validieren. Die beiden Dimensionen 'religiöse vs. säkulare Sozialität' und 'Nähe vs. Distanz' der empirischen Räume liegen gegenüber den beiden theoretischen Dimensionen 'personale vs. soziale Identität' und 'individuell selektive vs. professionell definierte Thematik' um 45 Grad verscho-

ben. Ob sich die in Abbildung 6.12 hypothetisch ergänzten theoretischen Dimensionen auch tatsächlich in dieser Weise im Raum lokalisieren, soll über Korrelationen der beiden Dimensionen 'religiöse vs. säkulare Sozialität' und 'Nähe vs. Distanz' mit direkt formulierten Items überprüft werden.

Die Dimension 'personale vs. soziale Identität' wurde in Studie 2 noch einmal über drei bipolare Items direkt gemessen, die nach dem Selbstverständnis gegenüber zum Pfarrer fragten ( $\alpha = .80$ ): (a) als Einzelpersonlichkeit vs. als christliches Gemeindeglied, (b) als Einzelner vs. als Teil des Dorfes, (c) als Privatperson vs. als Kirchenmitglied. Zur direkten Messung der Dimension 'individuell selektive vs. professionell definierte Thematik' dienten die Items (a) „Unser Pastor hat mir das Du angeboten“, (b) „Ich treffe mich mit unserem Pastor zu privaten Gesprächen“, (c) „Zu unserem Pastor habe ich eine Beziehung mit Distanz“. Wobei das letzte Item für die Skalenbildung gekippt wurde ( $\alpha = .38$ ). Darüberhinaus wurde wiederum die christliche Identität in einer weiteren Variante gemessen. Die entsprechende Skala wurde aus den folgenden vier Items gebildet ( $\alpha = .89$ ): (a) „Ich fühle mich als Glied der Kirche im Himmel“, (b) „Ich lebe mit dem Bewußtsein, in Gottes Hand zu sein“, (c) „Religion ist für mich ein wichtiger Wirklichkeitsbereich“, (d) „Meine Religiosität vermittelt mir Geborgenheit“.

Abbildung 6.15 zeigt, wie die theoretischen Dimensionen, gemessen mit den direkt formulierten Skalen, sich zu den Dimensionen des Raumes der Beziehungsrealität verhalten. In der Abbildung wurden die Korrelationen der beiden Skalen mit den Dimensionen mit gewechselten Vorzeichen wiederum auch für den jeweiligen Gegenpol dargestellt. Die Korrelationen zeigen, daß die beiden theoretischen Dimensionen, wie angenommen, in einem annäherungsweise 45 Grad Winkel zu den beiden Raum-Dimensionen 'religiöse vs. säkulare Sozialität' und 'Nähe vs. Distanz' liegen. Die beiden theoretischen Dimensionen scheinen wie theoretisch begründet (siehe Kap. 3.1) orthogonal zu sein. Auch die fehlenden Korrelationen der Skala 'individuell selektive vs. professionell definierte Thematik' mit der Skala 'personale vs. soziale Identität' ( $r = .02$ ) und der Skala 'christliche Identität' ( $r = .01$ ) bestätigen das Ergebnis.

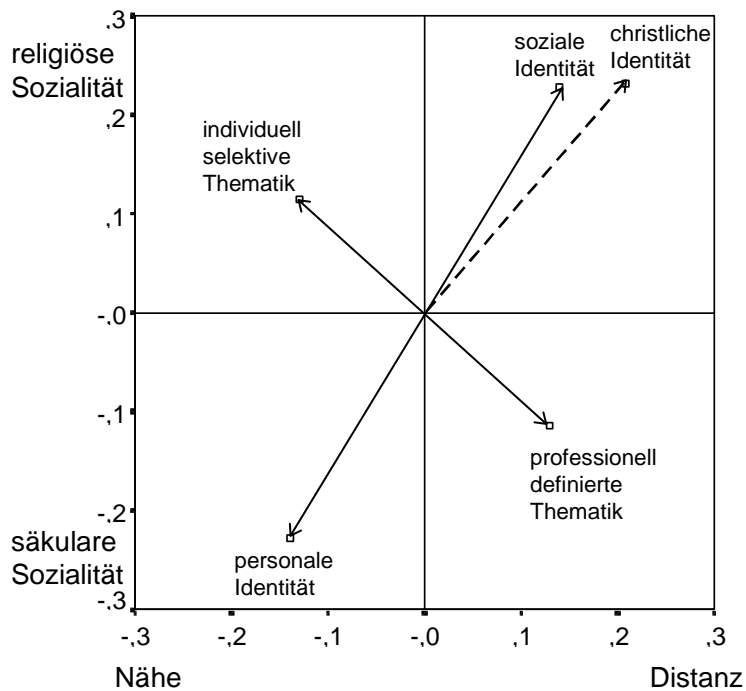


Abbildung 6.15: Validierung der Raumdimensionen der Beziehungsrealität durch direkt formulierte Skalen (Korrelationskoeffizienten)

Das Ergebnis zeigt, daß Teilnehmende mit einer sozialen Identität bzw. mit einer christlichen Selbstkategorisierung eine Beziehungsrealität erleben, in der der Pfarrer eine der Selbstkategorisierung entsprechende Rolle (z.B. Führer ins Heilige) einnimmt. Die Korrelation der beiden Identitäts-Skalen mit den Raum-Dimensionen bewähren damit das für die Beziehungsrealität vorausgesetzte Selbstverständnis der Teilnehmenden, wenn man davon ausgeht, daß einer bestimmten Beziehungsrealität jeweils ein korrespondierendes Selbstverständnis und Pfarrer-Image zugrunde liegt.

Auch mit Blick auf die Dimension 'Nähe vs. Distanz' zeigt sich wie in Kapitel 3.1 begründet, daß Nähe sowohl durch eine personale Identität als auch durch eine individuell selektive Thematik geprägt ist. Distanz zeichnet sich dagegen durch eine soziale Identität und eine professionell definierte Thematik aus. Das Ergebnis bestätigt demnach insgesamt die im Theorieteil behaupteten Dimensionen sozialer Beziehungen. Die Hypothesen E und F (Kap. 5.1) haben sich damit, insgesamt gesehen, gut bewährt.

### 6.2.3 Die Situationsabhängigkeit der Beziehungswünsche

Wenn sich nach dem Modell je nach dem Beziehungswunsch eines Gemeindeglieds das Vertrauen in den Pfarrer über unterschiedliche Pfarrerrollen konstituiert, stellt sich die Frage, ob sich die Beziehungswünsche vorhersagen lassen. Dann könnten die Ergebnisse der Untersuchung als Führungsmodell ausgebaut werden, weil der Pfarrer über die Prognose der Beziehungswünsche in der Lage ist, eine jeweils vertrauensförderliche Rolle einzunehmen. Auch in der bisherigen Forschung wurden die Erwartungen der Mitglieder vorhergesagt (z.B. Schmidtchen, 1973; siehe auch Kap. 7.8.3) und



das Bemühen, den Erwartungen gerecht zu werden, mündete in den häufig beschriebenen Identitätskonflikten des Pfarrers (z.B. Josuttis, 1991). Allerdings ging es dort immer um Durchschnittswünsche, hier aber um ein Eingehen auf den individuellen Partner. Aspekte einer situativen Dynamik in der Beziehung von Gemeindeglied und Pfarrer fanden daher keine Beachtung. Daraus resultierte eine „Alles oder Nichts“-Perspektive, die die beschriebenen Identitätskonflikte mindestens teilweise verständlich machen. Die empirischen Ergebnisse schienen immer wieder die Zweitrangigkeit der religiösen Funktion des Pfarrers für alle bzw. genauer für die durchschnittlichen Mitglieder zu bestätigen (z.B. Marhold, 1975), so daß säkular orientierte Handlungen als Identitätsverlust des Pfarrers und religiös orientierte Handlungen als Enttäuschung der Mitgliedererwartungen interpretiert werden mußten. Diese Problematik ließe sich entschärfen, wenn sich zeigen ließe, daß die Rollenwünsche, je nach Problemsituation des Gemeindegliedes, wechseln, so daß die Übernahme einer bestimmten Rolle durch den Pfarrer nicht einen solch grundsätzlichen Charakter gewinnt, daß damit seine berufliche Identität auf dem Spiel steht. Diese dynamischere, situationsbezogene Sichtweise impliziert, daß der Pfarrer nicht automatisch seine anderen potentiell realisierbaren Rollen verliert, wenn er in einer je bestimmten Rolle auftritt. Dabei soll nicht vergessen werden, daß diese interaktive Perspektive ihre Grenzen in nicht-kompatiblen Eigenschaften einzelner Rollen hat, die ein beliebiges „chamäleonartiges“ Wechseln der Rollen zumindest gegenüber demselben Partner unmöglich machen (zur Diskussion siehe Kap. 7.1.2).

Zum Erweis einer situationsabhängigen Dynamik der Beziehungswünsche soll im folgenden das in der Befragung angegebene Ausmaß von verschiedenen Problemen in Zusammenhang mit den Beziehungswünschen gebracht werden. Die Liste der erfragten Probleme enthält die folgenden Bereiche: Finanzen, Beruf, Krankheit, Partnerschaft, Erziehung, Familie, Dorf, Tod und Trauer, psychische Probleme, Glaubensprobleme, Einsamkeit, Folgeprobleme von Straftaten. Die meisten dieser Probleme treten je nach Geschlecht und Lebensalter unterschiedlich häufig auf, so daß ein Zusammenhang von Problem und Beziehungswunsch auch durch andere mit Geschlecht und Lebensalter verbundene Ursachen herrühren kann. Es soll daher der Zusammenhang von Problemsituation und Beziehungswunsch in sechs Gruppen verschiedenen Geschlechts und Alters (bis 29, 30-55, ab 56) von Studie 2 untersucht werden. Die sechs Gruppen werden in Abbildung 6.16 zunächst mit ihren Mittelwerten im Beziehungswunsch-Raum lokalisiert. Zusammen mit den Streuungen und Fallzahlen finden sich die Mittelwerte auch in Anhang 10.3.

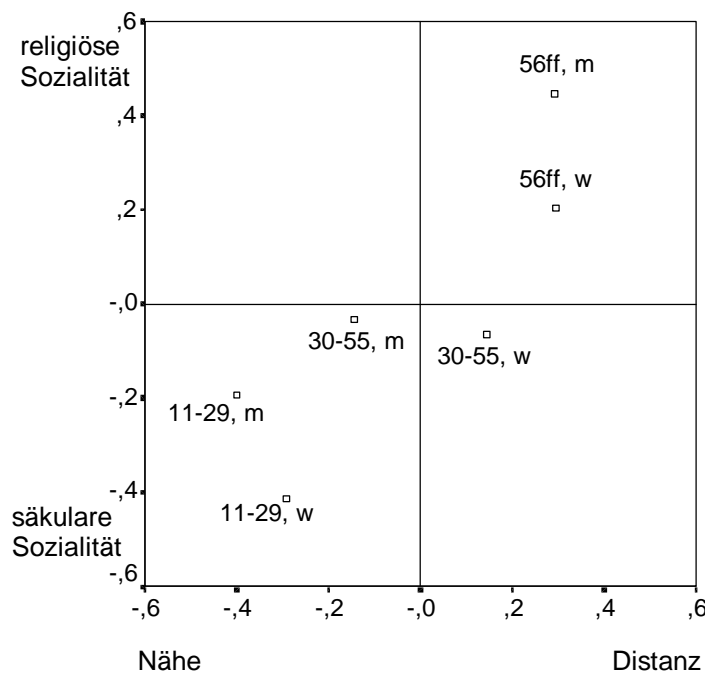
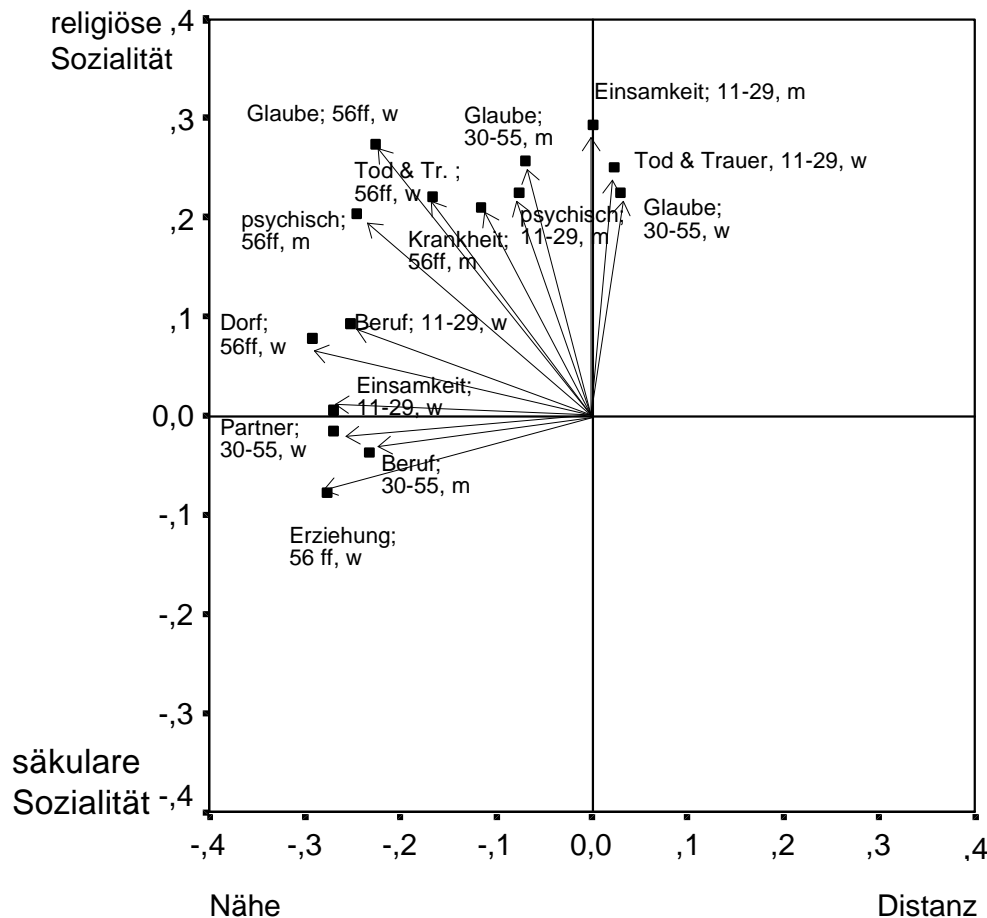


Abbildung 6.16: Mittelwerte von sechs Gruppen (aufgeteilt nach Alter und Geschlecht) im Beziehungswunsch-Raum

Abbildung 6.16 zeigt, daß die älteren Menschen den Pfarrer häufiger als Führer ins Heilige wünschen. Der Befund konvergiert mit der generellen Beobachtung, daß bei älteren Personen religiöse Coping-Strategien vorherrschen (Koenig et al., 1988). Die Jüngeren wünschen ihn dagegen in etwa als Freund, Therapeut, Sozialarbeiter und Organisator, wobei die männlichen Jugendlichen ihn eher im Bereich des Freundes und die weiblichen im Bereich des Sozialarbeiters wollen. Die mittlere Generation liegt weitgehend im mittleren Bereich des Beziehungswunsch-Raumes, wobei die Frauen etwas mehr Distanz und die Männer eher mehr Nähe wünschen. Bei dem Geschlechtseffekt ist jedoch zu beachten, daß in Studie 2 lediglich männliche Pfarrer beurteilt wurden. Es wäre daher auch denkbar, daß in umgekehrter Weise Frauen im Vergleich zu Männern bei Pfarrerinnen mehr Nähe suchen würden. Tendenziell zeigt sich dieser Sachverhalt in Studie 1: Acht Frauen haben hier eine Pfarrerin bewertet, die mit einem Mittelwert von  $M = 0.02$  ( $SD = 0.55$ ) auf der Dimension 'Nähe vs. Distanz' gewünscht wird. Die 72 anderen Frauen haben demgegenüber einen Pfarrer, der mit  $M = 0.30$  ( $SD = 0.99$ ) mehr in Richtung auf den Pol 'Distanz' gewünscht wird. Das Geschlecht der Amtsträger kann demnach für die Beziehungswünsche von Bedeutung sein.

In welche Richtung sich nun die Teilnehmenden der sechs Gruppen in Abhängigkeit vom Ausmaß der jeweiligen Probleme bewegen, zeigt Abbildung 6.17. Dort sind jeweils nur die Probleme aufgeführt, in denen eine Problemsituation mindestens 5 % der Varianz der Beziehungswunsch-Lokation aufklärt.



*Anmerkungen.* m = Männer; w = Frauen; ff = und älter

Abbildung 6.17: Korrelationen von Problemsituationen und Beziehungswunsch-Raum

Zunächst fällt auf, daß sich die Probleme im linken oberen Quadranten lokalisieren. Umso mehr eine Problemsituation vorliegt, desto stärker wird der Pfarrer unabhängig von Geschlecht und Alter in einer Rolle mit 'individuell selektiver Thematik' erwartet. Das heisst, in Reaktion auf persönliche Probleme wird ein Pfarrer gewünscht, der in seiner Rolle mehr Nähe (Freund, Therapeut) oder eine religiösere Orientierung (Mitschrist, Seelsorger) realisiert. Bei Problemen eher sozialer Natur tritt eine Verschiebung der gewünschten Pfarrerrolle in Richtung von Freund und Therapeut auf, und bei Problemen mit dem Glauben bzw. Tod und Trauer wird der Pfarrer stärker mit einer religiösen Orientierung gewünscht. Die Rollenpräferenz eines Gemeindegliedes wird von einer situationsabhängigen Bedarfs-Komponente gesteuert.

Weniger direkt auf aktuelle Problemsituationen bezogen, aber ebenso bedeutsam für die Erklärung der Beziehungswünsche sind vermutlich die Werthaltungen und Interessenlagen der Teilnehmenden.

Die Werthaltungen, die in der vorliegenden Untersuchung erfaßt wurden, lassen sich für Studie 2 auf einer bipolaren Dimension beschreiben, wenn bei einer Faktorenanalyse die ipsatierten Items benutzt werden. Die Faktorladungen der Wertitems, die Eigenwerte und Kommunalitäten werden in Anhang 10.5.3 berichtet. Die Gegensätzlich-

keit von hedonistischer und religiöser Werthaltung entspricht den Befunden von Schwartz (1992) und repräsentiert dort die Dimension 'Tradition vs. Hedonismus'. Die bei Schwartz dazu orthogonale Dimension 'Universalismus vs. Sicherheit' scheint im Idealselbstbild nicht repräsentiert zu sein.

Tabelle 6.4: Faktorladungen der Werthaltungen (Dimension 'Religiosität vs. Hedonismus')

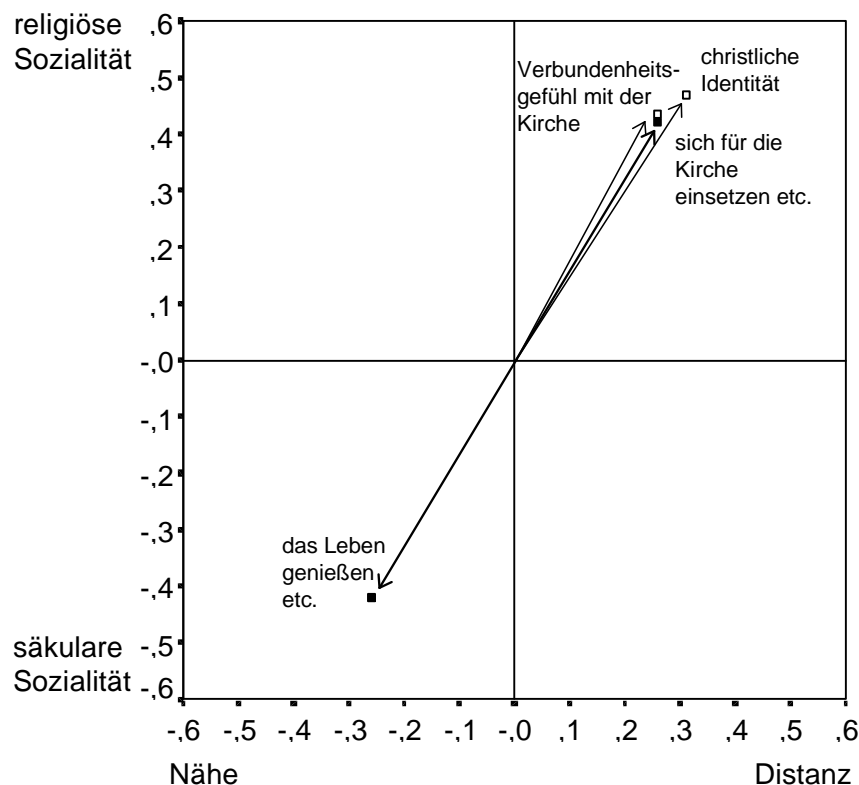
<i>Werthaltung</i>	<i>Faktor-Ladung; Dimension Religiosität vs. Hedonismus</i>
sich für die Kirche einsetzen	-.717
ein lebendiges geistliches Leben führen	-.638
zur Kirche stehen, auch ohne sich sehen zu lassen	-.564
zum Wohlergehen der Familie beitragen	-.169
ein anständiger Mensch sein	-.066
frei sein von inneren Konflikten	-.006
sich über Geld keine Gedanken machen müssen	.076
für Menschen eintreten, die Unrecht erleiden	.145
zupacken können und geschickt sein	.305
sich verändert haben	.453
echte Freundschaften haben	.575
eigene Phantasie und Kreativität entwickeln	.616
das Leben genießen	.676

Den Faktorladungen der Tabelle 6.4 kann entnommen werden, daß die Teilnehmenden sich darin unterscheiden, ob sie eher Lebensgenuß und Selbstentfaltung oder ein religiöses Leben optimieren. Diese unterschiedlichen Lebensorientierungen zeigen sich denn auch in den Beziehungswünschen an den Pfarrer.

Abbildung 6.18 zeigt die Korrelation der aus den Idealselbstbildern berechneten Werthaltungsdimension mit den beiden Dimensionen des Beziehungswunsches. Daneben sind die Korrelationen der beiden Beziehungswunsch-Dimensionen mit der Skala 'christliche Identität' (siehe Anhang 10.2.4) und dem Item 'Verbundenheitsgefühls mit der Kirche' im Raum dargestellt. Die Teilnehmenden mit der religiösen Werthaltung wünschen den Pfarrer als Führer ins Heilige und die Teilnehmenden mit der hedonistischen Werthaltung wünschen den Pfarrer als Organisator und Sozialarbeiter. Im Vergleich mit Abbildung 6.17, in der die Beziehungswünsche in Abhängigkeit von den Problemsituationen dargestellt wurden, zeigt sich, daß die Werthaltungsdimension unabhängig von den Problemsituationen die Beziehungswünsche aufklärt (Partialkorrelationen  $r = -.37$  mit 'religiöse vs. säkulare Sozialität' und  $r = -.24$  mit 'Nähe vs. Distanz'). Werden die Rollenwünsche Führer ins Heilige, Organisator und Sozialarbeiter vor allem durch die Werthaltungen aufgeklärt, so werden die Rollen des Mitchristen, Seelsorgers, Freundes und Therapeuten durch das Vorliegen von Problemen und der Wunsch nach dem kirchlichen Begleiter durch Abwesenheit von Problemen charakterisiert.

Der Vergleich mit Abbildung 6.16 legt die Vermutung nahe, daß die Werthaltungen mit den Lebensalter korrelieren. Die Korrelation der Werthaltungsdimension mit dem Lebensalter beträgt  $r = -.50$ , d.h. je älter die Teilnehmenden, desto religiöser ihre Werthaltungen und je jünger, desto hedonistischer.

Die Korrelationen mit der Skala 'christliche Identität' und dem Item 'Verbundenheitsgefühl mit der Kirche' liegen nahezu identisch im Raum. Das zeigen auch die Korrelationen der Messungen untereinander an: Die Werthaltungsdimension korreliert mit der Skala 'christliche Identität'  $r = -.56$  und mit dem Item zur Verbundenheit mit der Kirche  $r = -.60$ , und die letzteren korrelieren ihrerseits mit  $r = .66$ . Im Falle der Werthaltungsdimension sind die Korrelationen negativ, weil der 'religiöse' Pol die negativen Faktorladungen besitzt. Es zeigt sich demnach, daß eine religiöse Wertorientierung, Verbundenheit mit der Kirche und eine christliche Identität sich in Bezug auf die Beziehungswünsche in ähnlicher Weise auswirken und weitgehend austauschbar gehandhabt werden können.



*Anmerkungen.* Die beiden schwarzen Kästchen repräsentieren die Werthaltungsdimension und die beiden weißen stehen für die Skala 'christliche Identität' und das Item 'Verbundenheit mit der Kirche'.

Abbildung 6.18: Korrelation der Werthaltungsdimension 'religiös vs. hedonistisch', der christlichen Identität und der Verbundenheit mit der Kirche mit dem Beziehungswunsch-Raum

Für die der Werthaltungsdimension zugrundeliegenden Items kann noch einmal ihre Beziehung zu den Beziehungswünschen separat dargestellt werden. Das Ergebnis zeigt Abbildung 6.19. Es wurden nur Items dargestellt, die mehr als 4 % der Varianz des Beziehungswunsch-Raumes aufklären.

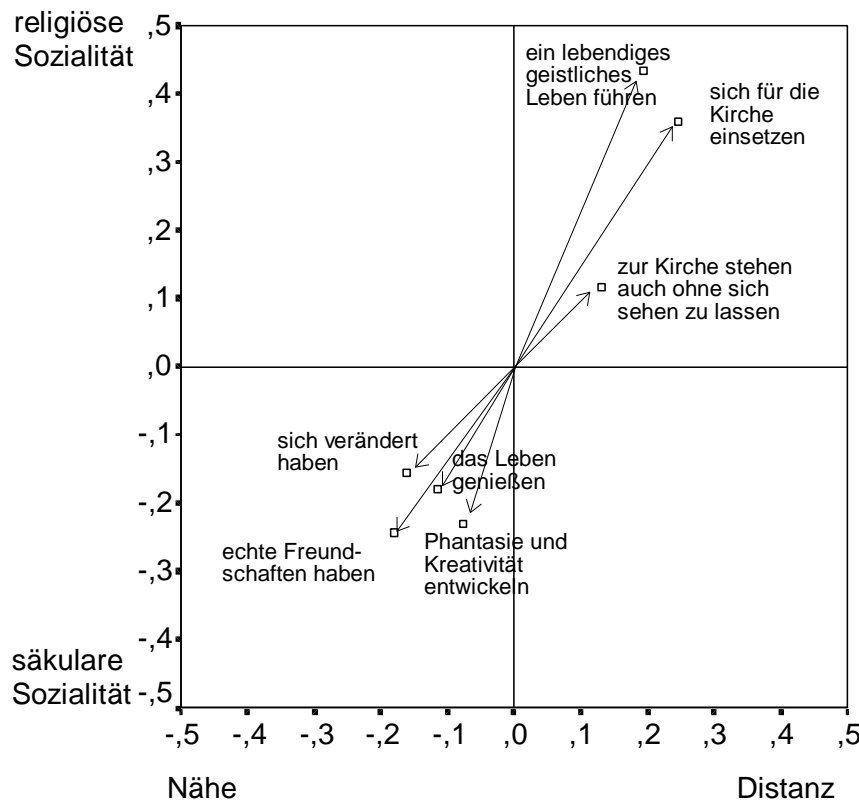


Abbildung 6.19: Korrelation einzelner Werthaltungen mit dem Beziehungswunsch-Raum

Insgesamt sind die Werthaltungen vor allem für die Vorhersage der Beziehungswünsche wichtig, die auf der Achse der theoretischen Dimension 'personale vs. soziale Identität' liegen. Die Problemsituationen sagen dagegen vor allem die Beziehungswünsche vorher, die auf der Achse der theoretischen Dimension 'professionell definierte vs. individuell selektive Thematik' liegen. Teilnehmende mit Problemen wünschen den Pfarrer eher in eine Beziehung mit einer individuell selektiven Thematik, und Teilnehmende ohne Probleme wünschen den kirchlichen Begleiter, der sich durch eine professionell definierte Thematik auszeichnet. Letztere wünschen den Pfarrer demnach fallweise für die Kasualien (Taufe, Hochzeit, Beerdigung) und zeichnen sich daher in den Zeiten des Alltags durch Abwesenheit von Problemen aus, für die eine Begleitung der Kirche erwartet wird. Bedenkt man, daß der Pol 'professionell definierte Thematik' eine asymmetrische Beziehung impliziert, wohingegen bei einer 'individuell selektive Thematik' der Aspekt der Gleichheit dominiert (Kap. 2.5.1), dann zeigt der Beziehungswunschraum eine deutliche Analogie zum ebenfalls zweidimensionalen Werteraum von Schwartz (1992) und dem zweidimensionalen Raum von kulturellen Orientierungen von Triandis (1995) mit den Dimensionen *Individualism vs. Collectivism* und *Vertical vs. Horizontal* (vgl. zur Konvergenz dieser beiden Oishi et al., 1998).

Nimmt man die Befunde zur Abhängigkeit des Beziehungswunsches von den aktuellen Problemsituationen und zum Zusammenhang von Werthaltung und Beziehungswunsch zusammen, dann zeigen sich deutliche inhaltliche Korrespondenzen von Pro-

blemsituation (inklusive der Wertorientierungen) und Beziehungswunsch, die als Bewährung der Hypothesen A, A.1 und A.2 betrachtet werden können.

#### 6.2.4 Zur Beziehung von Vertrauensintentionen und Vertrauenshandlungen

Im folgenden soll untersucht werden, wozu die unterschiedlichen Arten von Vertrauensintentionen gut sind. Die Teilnehmenden wurden danach befragt, inwiefern sie bestimmte Vertrauenshandlungen praktizieren (z.B. Gottesdienstbesuch) oder im Bedarfsfall praktizieren würden (z.B. jemanden mit einem sozialen Problem auf den Pastor hinweisen).

Abbildung 6.20 zeigt, inwieweit der Pfarrer als Ansprechpartner für verschiedene Probleme in Frage kommt, abhängig von den beiden Dimensionen der Vertrauensintentionen 'religiöse vs. säkulare Sozialität' und 'Nähe vs. bei Distanz'. Die Abbildung zeigt für Studie 2 die Korrelationen der Faktorscores mit den Vertrauen zum Pfarrer als Ansprechpartner bei spezifischen Problemen (Zufallswahrscheinlichkeiten für Effektstärken  $r$  in Anhang 10.8).

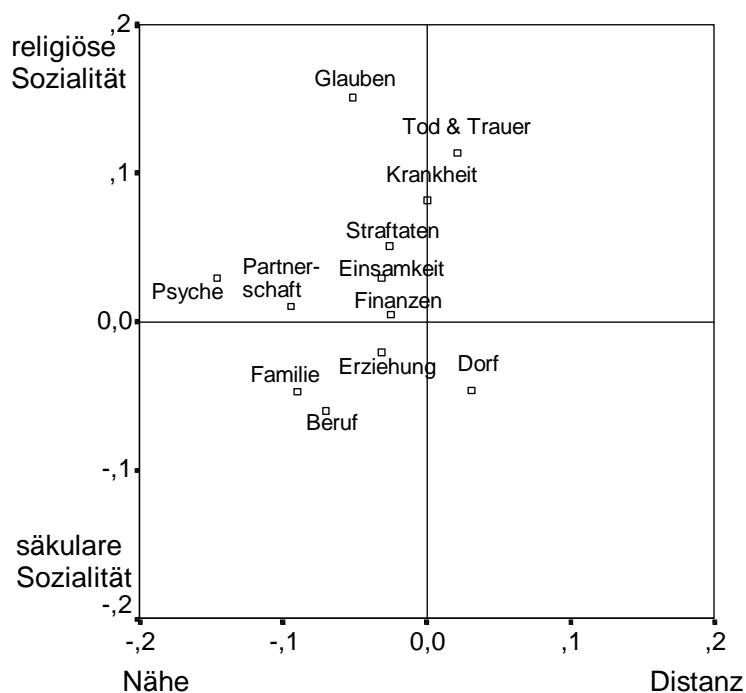


Abbildung 6.20: Der Pfarrer als Ansprechpartner für Probleme und die zwei Vertrauensdimensionen (Korrelationskoeffizienten)

Aus der Abbildung 6.20 läßt sich ganz generell erkennen, daß Pfarrer eher als Ansprechpartner für Probleme in Frage kommen, wenn die Teilnehmenden ihm in der Nähe vertrauen. Dabei setzen Dorfprobleme weniger Vertrauen im Nahbereich voraus als psychische Probleme. Darüberhinaus läßt sich ableiten, daß sich die inhaltliche Ausrichtung des Pfarrers ebenfalls darauf auswirkt, ob er als Ansprechpartner in Frage kommt: Wer ihm im säkularen Bereich vertraut, der kann sich den Pfarrer als An-

sprechpartner für eher soziale Probleme (Beruf, Partnerschaft etc.) vorstellen, wohingegen derjenige, der ihn als religiös profilierten Seelsorger wahrnimmt, den Pfarrer vor allem als Ansprechpartner für Probleme mit dem Glauben, Tod und Trauer und Krankheit erlebt. Interessant ist, daß für Folgeprobleme mit Straftaten das Vertrauen in die religiöse Orientierung des Pfarrers das Ansprechen von Problemen erleichtert. Es wird demnach in Fällen, bei denen soziale Urteile besonders schwer wiegen, eher Vergebung, als moralische Verurteilung erwartet. Der Seelsorger scheint hier verlässlicher als der Therapeut.

Die Teilnehmenden wurden weiterhin danach befragt, in welcher Weise sie sich am Gemeindeleben beteiligen. Es wurde nach minimalen Beteiligungsformen gefragt wie die Orientierung am Pfarrer als Vorbild oder einem Gefühl des Stolzes auf seine Gemeindegemeinschaft. Als Beteiligungsformen, die mehr Aktivität voraussetzen, galten, Veranstaltungen der Gemeinde weiterzuempfehlen, bis hin zur Mitarbeit und Beteiligung an Entscheidungen der Gemeinde. In Abbildung 6.21 wurden wiederum die Korrelationen der Items, die nach einer jeweiligen Beteiligung fragten, mit den beiden Vertrauensdimensionen dargestellt.

Betrachtet man die Lokalisation der Items im zweidimensionalen Vertrauensraum von Abbildung 6.21, dann zeigt sich, daß vor allem der rechte Teil des Raumes ausgefüllt ist. Der Abbildung kann entnommen werden, daß sich das distante Vertrauen dadurch auszeichnet, daß Vertrauenshandlungen, die auf der verbalen Ebene (weiterempfehlen, andere einladen) oder im Bereich der Vorstellung (würde...) liegen, wahrscheinlicher werden. Wohingegen das Vertrauen in der Nähe eher zu Handlungen führt, die von Pfarrern direkt wahrgenommen werden können (Gespräche, Beteiligung). Im Bereich des Vertrauens zum Führer ins Heilige gehen die Teilnehmenden regelmäßiger zum Gottesdienst und meinen auch, andere dazu einladen zu können. Darüberhinaus ist dieses Vertrauen besonders mit dem Pfarrer als Vorbild verknüpft. Daß sich die Vorbildlichkeit des Pfarrers hier rechts oben lokalisiert, liegt daran, daß im Raum der Vertrauensintentionen (Abb. 6.10) das Vorbild ebenfalls leicht rechts liegt. Man könnte dies aber auch damit erklären, daß bei einer salienten sozialen Identität die Repräsentativität eines Führers für die Gruppe besonderes Gewicht bekommt (Hains et al., 1997) oder daß für ein Vorbildbeziehung empirische Prototypen einer Werthaltung gewählt werden (siehe Scheler, 1933, Kap. 2.4.6).

Das Vertrauen im Bereich des Organisators zeigt sich dagegen vor allem darin, daß Veranstaltungen besucht werden ('ich besuche Veranstaltungen...') und vor allem Freizeitaktivitäten mit dem Pfarrer weiterempfohlen werden. Insgesamt ist auffällig, daß die Teilnehmenden, die im Bereich 'Nähe/säkulare Sozialität' vertrauen, sich am wenigsten durch Vertrauenshandlungen auszeichnen. Für den mittleren Bereich dieses Feldes fand sich auch keine Pfarrerrolle. Hier könnten Handlungen liegen wie „ich stoße mit unserem Pastor auch auf ein Bier an“; sie sind jedoch nicht typisch und prägen daher auch keine benennbare Rolle. Da die Teilnehmenden im linken unteren Quadranten religiöse Themen eher meiden (siehe Abb. 6.19), kann auch vermutet werden, daß eine Beteiligung am Gemeindeleben weniger in ihrem Interessenbereich liegt.



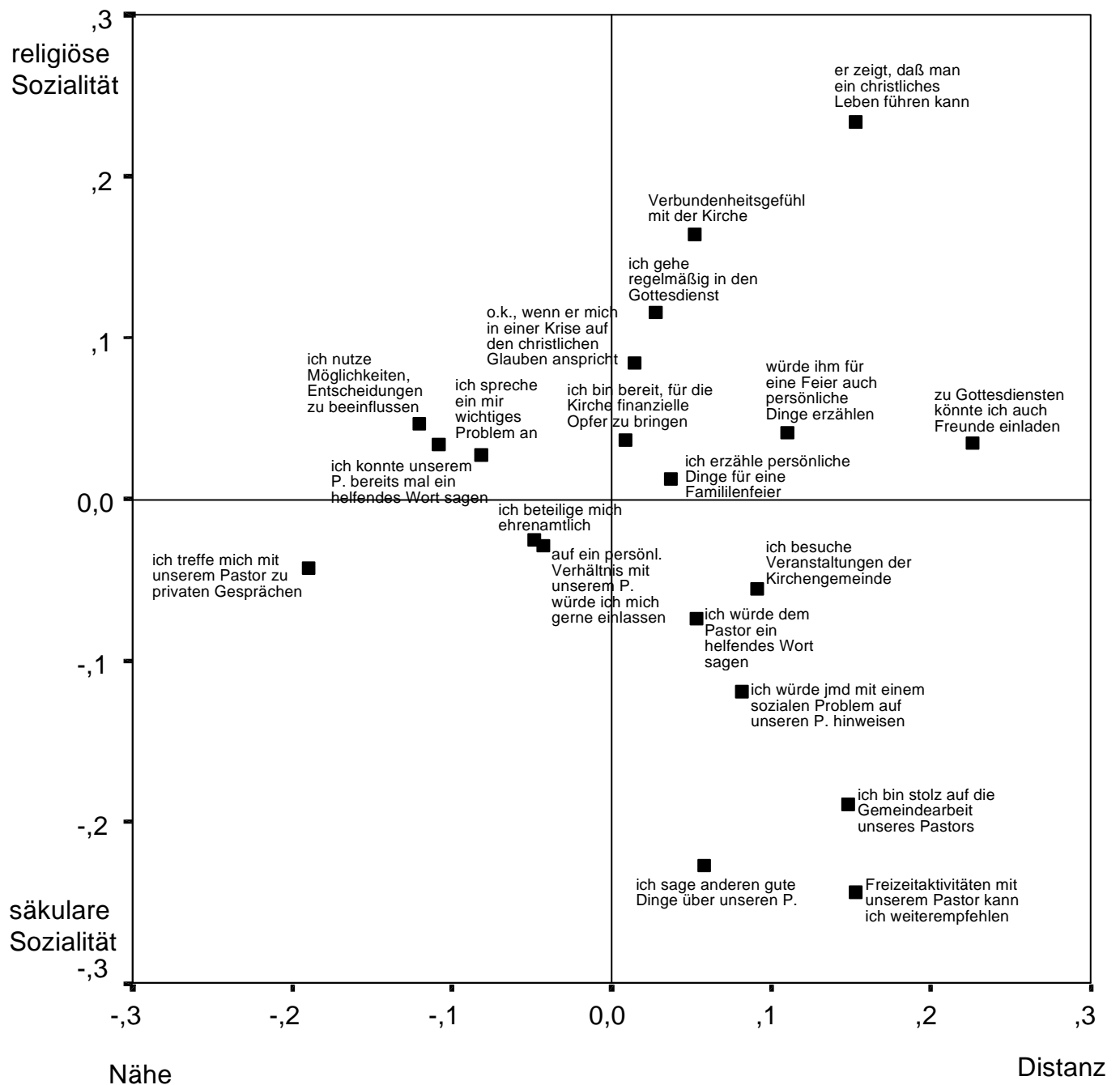


Abbildung 6.21: Beziehungen verschiedener Vertrauenshandlungen zu den Vertrauensdimensionen (Korrelationskoeffizienten)

Zusammenfassend zeigt sich, daß die inhaltliche Ausprägung des Vertrauens spezifische Vertrauenshandlungen fördert. Je nach Vertrauensart sind bestimmte Handlungen als eher typisch anzusehen. Das heißt nicht, daß ein regelmäßiger Gottesdienstbesucher etwa weniger häufig Gutes über den Pastor sagt. Aber er geht eben lieber zum Gottesdienst, als daß er Mundpropaganda betreibt. Wenn man auf eine inhaltliche Differenzierung verzichtet, dann zeigt sich der wenig verwunderliche Zusammenhang, daß die

globale Quantität der Handlungen mit der globalen Höhe des Vertrauens zusammenhängt: der Mittelwert der Vertrauensintentionen korreliert zu  $r = .76$  mit dem Mittelwert der als Vertrauenshandlungen bezeichneten Items. Die Korrelation bewährt damit Hypothese D. Nimmt man die Ergebnisse zur inhaltlichen Bestimmtheit des Zusammenhanges von Vertrauensintentionen und Vertrauenshandlungen hinzu, lassen sich die Ergebnisse gut im Sinne der Hypothesen D.1 und D.2 deuten.

### 6.2.5 Die Beziehung zwischen Beziehungsrealität und Vertrauensintentionen

Nachdem, wie in Kapitel 6.2.2 dargestellt, die Beziehungsrealität und die Vertrauensintentionen vollständig über einen zweidimensionalen Inhaltsraum und dem Generalfaktor als dritte Raumdimension beschrieben werden konnten (siehe Anhang 10.5.4), kann nun geprüft werden, ob ihre Beziehung zueinander der Hypothese B (Kap. 5.1) entspricht. Das heisst, die zunächst noch unabhängig vom Weg-Ziel-Konzept gestellte Frage ist, ob sich die Profilierung des Pfarrers in den verschiedenen Beziehungsfeldern auf eine entsprechende Profilierung bei den Vertrauensarten auswirkt. In Bereichen, in denen ein Pfarrer besonders engagiert wahrgenommen wird, müßte sich dann auch ein entsprechend hohes Vertrauen finden lassen.

Um diesen Zusammenhang von Beziehungsrealität und Vertrauensintentionen zu prüfen, wurde im Anschluß an die konfirmatorische Faktorenanalyse eine Pfadanalyse gerechnet.<sup>2</sup> Abbildung 6.22 zeigt das Ergebnis.

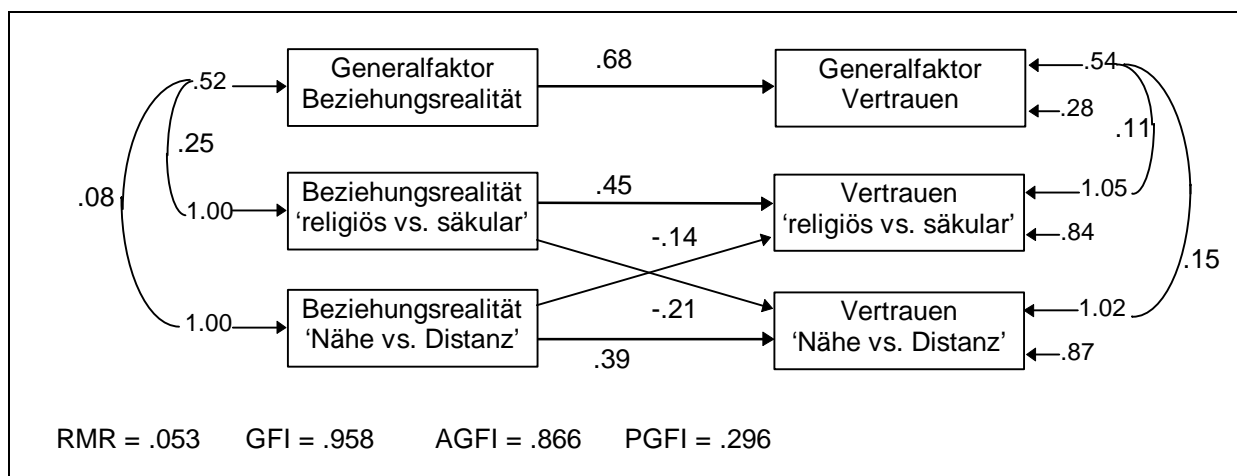


Abbildung 6.22: Der Zusammenhang zwischen Beziehungsrealität und Vertrauensintentionen

Die Passungsgüte des Modells in Abbildung 6.22 mit den Daten ist als gut zu beurteilen. Dem Modell läßt sich entnehmen, daß sich in der wahrgenommenen Beziehungs-

<sup>2</sup> Ein LISREL-Modell konnte nicht gerechnet werden, da die mir verfügbare Software bei Meß- und Strukturmodell nach 20 Iterationen abbricht. Daher wurden die Beziehungsrealitäts- und Vertrauensintentionsitems mit den benötigten sechs Faktoren einer konfirmatorischen Faktorenanalyse unterzogen und die Korrelationsmatrizen der latenten Variablen (in der LISREL-Sprache: Ksi) der Pfadanalyse in Abbildung 6.22 zugrundegelegt, bei der mehr Iterationen möglich sind. So erhalten die beiden Generalfaktoren eine Ausgangsvarianz kleiner 1 (.52 und .58; vgl. Abbildung 6.13 und Anhang 10.5.4).

realität die relative Profilierung des Pfarrers in einem entsprechenden Vertrauen niederschlägt. Die Abbildung liest sich wie folgt: Je mehr ich den Pfarrer in einer Rolle mit einer säkularen Orientierung wahrnehme, desto größer ist mein Vertrauen im Hinblick auf seine säkulare Rollenkompetenz und entsprechend geringer in Bezug auf seine religiöse Rollenkompetenz. Um so mehr die Beziehung zum Pfarrer durch Nähe geprägt ist, desto größer ist das Vertrauen zu ihm in Bezug auf Rollen, die durch Nähe gekennzeichnet sind, und desto geringer in Bezug auf Rollen, für die Distanz nötig ist. Der hohe Zusammenhang der beiden Generalfaktoren erklärt sich daher, daß beide Faktoren mit den Antworttendenzen und der Positivität der Wahrnehmung des Pfarrers den gleichen Sachverhalt messen.

Gegen diesen als Haupteffekt bezeichneten direkten Zusammenhang von Beziehungsrealität und Vertrauensintentionen muß sich ein Weg-Ziel-Modell behaupten. Erst wenn die Wechselwirkung von Beziehungswunsch und wahrgenommener Beziehungsrealität neben den Haupteffekten einen signifikanten Beitrag zur Erklärung des Vertrauens leistet, kann dem Weg-Ziel-Modell ein zusätzlicher Erklärungswert beigemessen werden. Dem wird in Kapitel 6.2.6 nachgegangen.

Zunächst soll der Zusammenhang von Beziehungsrealität und Vertrauensintentionen noch einmal an der individuellen Profilierung der Pfarrer in den vier untersuchten Gemeinden von Studie 2 demonstriert werden. Die vier Pfarrer lokalisieren sich mit ihrer durchschnittlichen Profilierung im Raum der Beziehungsrealität (siehe Abb. 6.9) wie folgt:

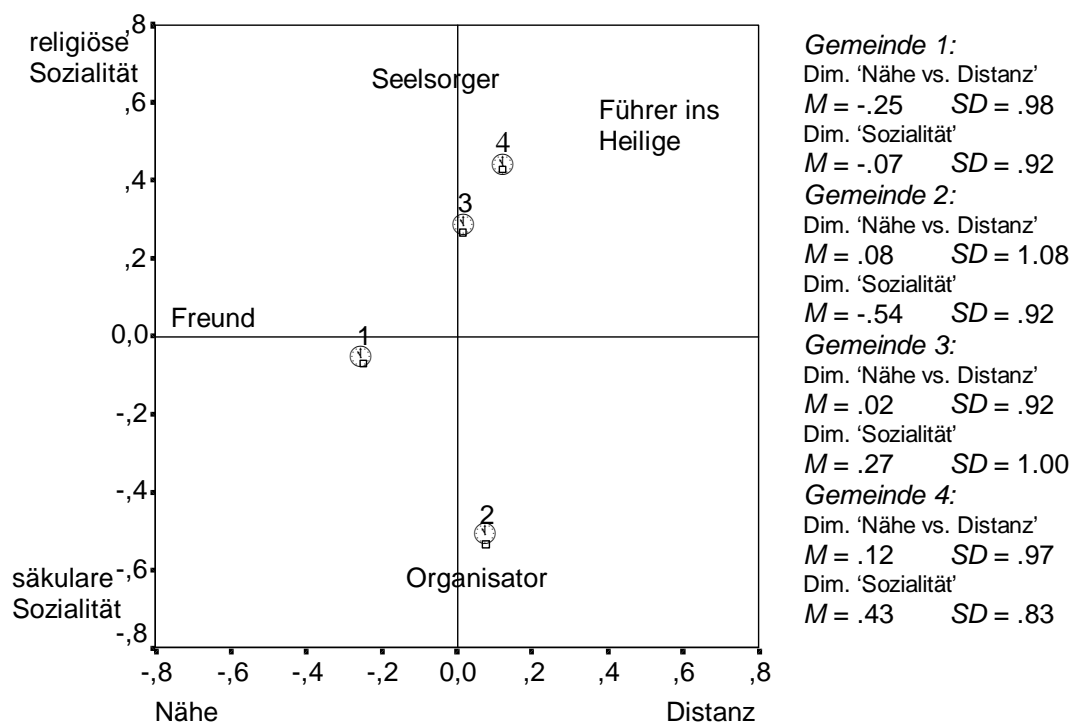


Abbildung 6.23: Lokalisation der vier Pfarrer im Raum der Beziehungsrealität

Abbildung 6.23 läßt sich entnehmen, daß sich die Pfarrer in ihrer Profilierung vor allem auf der Dimension 'religiöse vs. säkulare Sozialität' von einander unterscheiden. Die deutlichste Profilierung zeigt Pfarrer 2, der als Organisator wahrgenommen wird.

Es kann nun gefragt werden, ob sich diese Beziehungsgestaltung der Pfarrer auch in entsprechenden Vertrauensintentionen der Gemeindeglieder niederschlägt. Abbildung 6.24 zeigt das Ergebnis.

Abbildung 6.24 läßt sich entnehmen, daß sich die Profilierung des Pfarrer im entsprechenden Vertrauen der Gemeindeglieder wiederfindet. So wird z.B. dem Pfarrer 2 in besonderer Weise als Organisator vertraut. Zur Orientierung wurden einige Rollen im Raum mitangeordnet.

Bei der Interpretation der unterschiedlichen Profilierung der Pfarrer ist jedoch auch zu bedenken, daß ein Pfarrer mit unterschiedlichen Gemeindegliedern durchaus sehr unterschiedliche Beziehungen aufbauen kann, die in den Mittelwerten nicht zum Ausdruck kommen. Die unterschiedlichen Pfarrerbilder in Abbildung 6.23 und 6.24 können allerdings als Nachweis gewertet werden, daß es sich bei den Pfarrerbildern nicht nur um Projektionen handelt, sondern daß sich die Gemeindegliederarbeit der Pfarrer in einem entsprechenden Vertrauensprofil umsetzt.

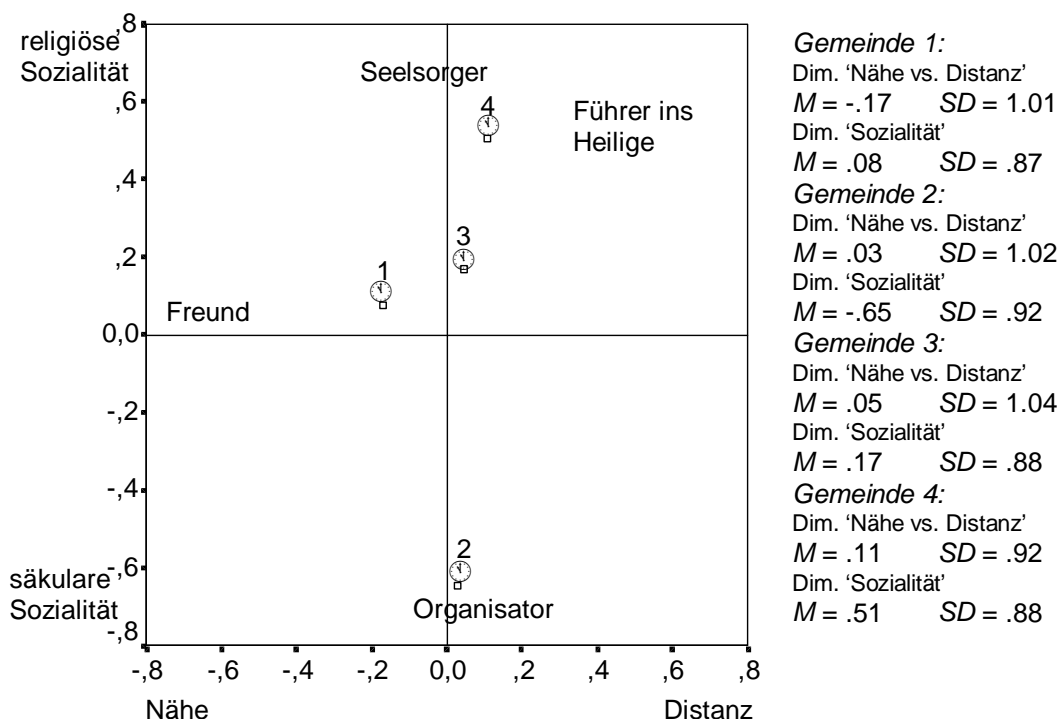


Abbildung 6.24: Lokation der vier Pfarrer im Raum der Vertrauensintentionen

Man kann weiterhin fragen, ob die besondere Profilierung der Pfarrer 2 und 4 in einer Art Passung mit eventuell besonderen Wunschprofilen ihrer Dörfer steht. Für diese Frage eignet sich eine Betrachtung der durchschnittlichen Beziehungswünsche der einzelnen Kirchengemeinden, die in Abbildung 6.25 dargestellt sind.

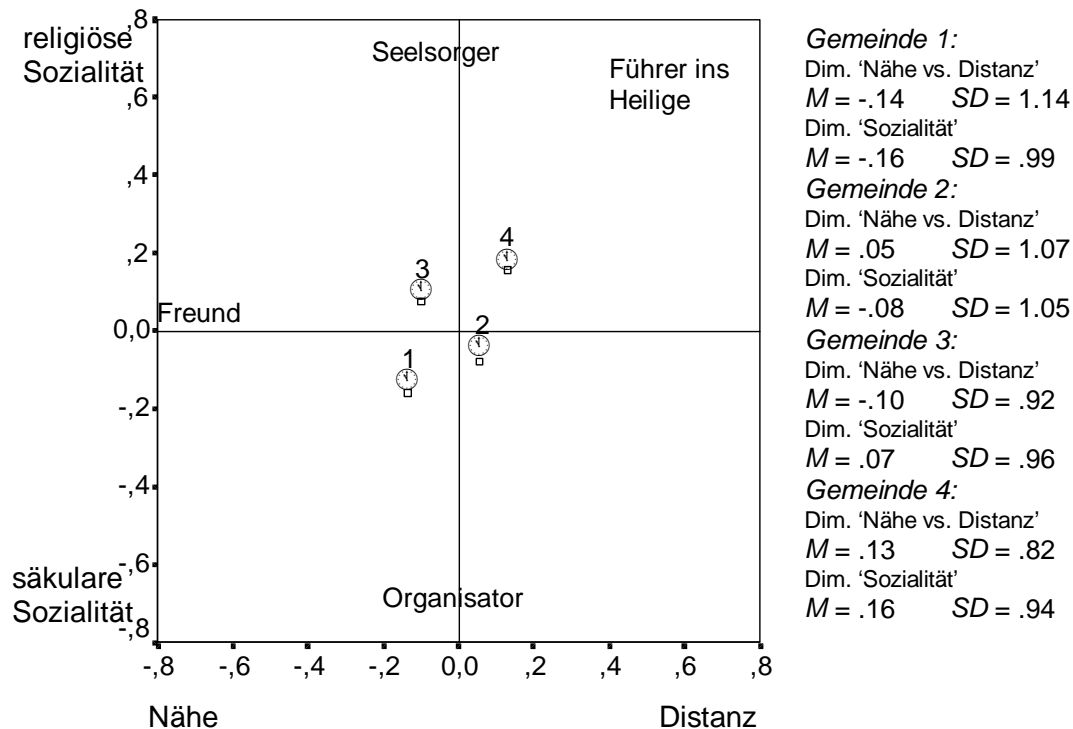


Abbildung 6.25: Lokation der Beziehungswünsche in den vier Gemeinden

Abbildung 6.25 zeigt, daß sich die Kirchengemeinden hinsichtlich ihrer Beziehungswünsche wenig voneinander unterscheiden, insbesondere äußert die Gemeinde 2 durchaus keinen überdurchschnittlichen Wunsch nach einem Organisator. Demnach wäre die besondere Profilierung der Pfarrer auf ihre besonderen Stärken oder ihr berufliches Selbstverständnis zurückzuführen. Sie ist dann nicht als Anpassung an eine besondere Gemeindesituation zu erklären.

Insgesamt zeigen die Ergebnisse hypothesenkonform, daß die besonderen Qualitäten der Pfarrer auch zu einer entsprechenden Ausprägung des Vertrauens bei den Gemeindegliedern führen. Damit können die Hypothesen B, B.1 und B.2 als bestätigt angesehen werden.

## 6.2.6 Die Weg-Ziel-Konzeption des Vertrauens: das Strukturmodell

Nachdem sich in Kapitel 6.2.2 das Inhaltsmodell (Hypothese E und F) bewährt hat und, wie in Hypothese B behauptet, ein Haupteffekt der Beziehungsrealität auf die Vertrauensintentionen nachgewiesen werden konnte, soll jetzt untersucht werden, ob die verschiedenen Aspekte des Pfarrerbildes unterschiedlich relevant sind, je nach den Raumpositionen, in denen die Beziehungswünsche verortet werden. Es wird also gefragt, ob Vertrauen in seiner motivationalen Struktur dem Weg-Ziel-Ansatz entspricht.

### 6.2.6.1 Weg-Ziel-Analyse des Pfarrer-Images in Studie 1

Im Weg-Ziel-Ansatz wird davon ausgegangen, daß Überzeugungen über das Zutreffen von Eigenschaften eines Einstellungsobjektes erst in Abhängigkeit von den Zielen einer Person für das Handeln relevant werden. Betrachten wir das Vertrauen als Handlung, dann folgt, daß nicht jede „gute“ Eigenschaft für alle Personen gleichermaßen zu Vertrauen führt. Eine säkular orientierte Handlung des Pastors bewirkt bei einer Person, die ihn religiös orientiert wünscht, kein Vertrauen. Sind die Eigenschaften ‘säkular’ bzw. ‘religiös’ als Gegensätze zu fassen, dann folgt sogar, daß eine säkular orientierte Handlung das Vertrauen bei einer Person schädigt, die den Pastor religiös wünscht. Mathematisch wird dieser Sachverhalt durch eine multiplikative Verknüpfung von Eigenschaft (Weg) und Wunsch (Ziel) ausgedrückt.

Die Frage, ob die Entstehung von Vertrauensintentionen mit dem Weg-Ziel-Ansatz beschrieben werden kann, könnte demnach bejaht werden, wenn ein Image-Item bedeutsamer für die Vorhersage des Vertrauens wird, wenn es spezifisch zur Realisierung eines bestimmten Beziehungswunsches beiträgt. Grundsätzlich positive Eigenschaften von Pfarrern, die in keiner spezifischen Beziehung zu der gewünschten Rolle stehen, sollten demnach für das Vertrauensausmaß weniger bedeutsam sein.

Zur Prüfung dieser Frage wurde folgende Operationalisierung vorgenommen: Die zuvor z-standardisierten Image-Items wurden mit den Faktorscores der Teilnehmenden auf der jeweiligen Wunsch-Dimension von Abbildung 6.5 und 6.8 multipliziert. Diese Produkte dienen dann zur Vorhersage des Vertrauens. Die Weg-Ziel-Annahme wird bestätigt, wenn die Produkte (Interaktionseffekte von Image und Wunsch) einen über den Haupteffekt des Items (sc. eine positive Eigenschaft bewirkt Vertrauen) hinausgehenden Beitrag zur Vorhersage des Vertrauens leisten. Das Vertrauenskriterium wird über eine fünf Items umfassende Skala zur Messung des Gesamtvertrauens operationalisiert. Die Items sind in der Tabelle 6.5 wiedergegeben. Die Reliabilitätsmaße für die Skala finden sich in Anhang 10.2.2.

Tabelle 6.5: Skala zur Messung des Gesamtvertrauens

<b>Meine Bewertung unseres Pastors insgesamt</b>	trifft nicht zu	trifft eher nicht zu	unent- schieden	trifft eher zu	trifft zu
Insgesamt bin ich mit unserem Pastor zufrieden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich vertraue unserem Pastor.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich habe einen guten Eindruck von unserem Pastor.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich mißtraue unserem Pastor.*	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich ärgere mich oft über unseren Pastor.*	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

\*Diese Items wurden für die Skalenbildung gekippt.

Abbildung 6.26 zeigt, wie sich die Werte des Gesamtvertrauens in der Stichprobe 1 verteilen. Das Vertrauen zum Pfarrer ist nicht normalverteilt; die meisten Teilnehmenden vertrauen dem Pfarrer ohne Einschränkung. Eine Gruppe von 48 Teilnehmenden vertraut dagegen deutlich unterdurchschnittlich ( $M < 4.00$ ); sie vertrauen nicht oder sind unentschieden. Es stellt sich daher die Frage, worin sich Personen, die viel ver-

trauen, von denen unterscheiden, die wenig vertrauen. Das Weg-Ziel-Modell beansprucht, diese Frage zu beantworten und die erkennbaren Vertrauensunterschiede zwischen den Teilnehmenden zu erklären.

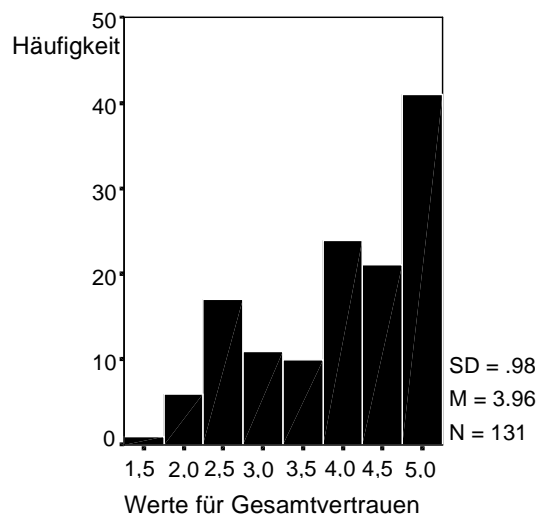


Abbildung 6.26: Verteilung des Gesamtvertrauens in Stichprobe 1

Nach dem Weg-Ziel-Ansatz sollten nun Teilnehmende, bei denen das Pfarrer-Image zu ihrem Beziehungswunsch paßt, einen hohen Wert beim Gesamtvertrauen haben, und bei denen Image und Beziehungswunsch nicht zueinander passen, einen niedrigen Wert. Aufgrund der Kenntnis von Image und Beziehungswunsch sollte es demnach möglich sein, vorherzusagen, wo die Teilnehmenden in der Verteilung von Abbildung 6.26 mit ihren Vertrauenswerten liegen. Dies läßt sich nach der folgenden Formel berechnen:

$$V = B1 \times I + B2 \times (I \times BWND) + B3 \times (I \times BWRS).$$

Das Gesamtvertrauen ( $V$ ) resultiert nach dieser Formel aus verschiedenen Komponenten, die addiert werden müssen. Die erste Komponente  $B1 \times I$  bezeichnet den für alle Teilnehmenden geltenden Effekt des Images ( $I$ ) auf das Vertrauen, z.B. wirkt es sich bei allen Teilnehmenden positiv aus, wenn der Pfarrer oder die Pfarrerin Vorbild ist. Die Stärke einer solchen Wirkung wird mit dem Gewicht  $B1$  zum Ausdruck gebracht. Die folgenden beiden Komponenten berücksichtigen nun die Annahmen des Weg-Ziel-Ansatzes.  $BWND$  bezeichnet dabei die Lokalisation des Beziehungswunsches (BW) der Teilnehmenden auf der 'Nähe vs. Distanz'-Dimension (ND) und  $BWRS$  entsprechend auf der 'religiöse vs. säkulare Sozialität'-Dimension (RS). Die entsprechenden Werte werden mit den Imagewerten multipliziert, um mathematisch zum Ausdruck zu bringen, daß die jeweilige Wirkung des Images vom Beziehungswunsch abhängig ist. Dies läßt sich am folgenden Beispiel veranschaulichen: Auf der Dimension BWRS stehe ein Wert von 1 für eine religiöse Orientierung und von (-1) für eine säkulare. Desgleichen stehe ein Wert von 1 für ein religiöses Pfarrer-Image und ein Wert von (-1) für ein säkulares Pfarrer-Image. Ein positiver Vertrauenswert resultiert, wenn das Pfarrer-Image dem Beziehungswunsch entspricht, denn  $1 \times 1 = 1$  und  $(-1) \times (-1) = 1$ . Und ein negativer Vertrauenswert resultiert, wenn sich Image und Wunsch nicht entsprechen, denn  $1 \times (-1) = (-1)$  und  $(-1) \times 1 = (-1)$ . Die Multiplikation ist demnach in

der Lage, zum Ausdruck zu bringen, daß das, was für den einen gut ist, für den anderen schädlich sein kann. Mit den Gewichten **B2** und **B3** wird dann die Bedeutsamkeit dieser Passungswirkung von Wunsch und Image zum Ausdruck gebracht; sie werden als Interaktionseffekte bezeichnet und können mit einer Regressionsanalyse ermittelt werden. Die resultierenden Interaktionseffekte für die Vorhersage des Gesamtvertrauens sind in der Abbildung 6.27 dargestellt. Ihr kann entnommen werden, welches Verhalten von Pfarrern in Abhängigkeit von den Beziehungswünschen der Gemeindeglieder für die Vertrauensbildung besonders wichtig ist. Für die Vergleichbarkeit wurden die Interaktionseffekte dabei in ihrer standardisierten Form  $\beta$  verwendet (Anhang 10.6.1).

In der Mitte der Abbildung 6.27 liegen solche Items, für die keine Interaktionseffekte existieren. Sie sind, unabhängig von den Beziehungswünschen, gleichermaßen wichtig oder unwichtig für das Vertrauen (die entsprechenden Items sind in Anhang 10.6.1 wiedergegeben). Je weiter am Rand die Items liegen, desto größer sind die Interaktionseffekte (die Zufallswahrscheinlichkeiten in Abhängigkeit von den Effektstärken  $r$  können Anhang 10.8 entnommen werden). Einkreist wurden die jeweiligen Items, die für einen entsprechenden Beziehungswunsch besonders relevant sind. Zum Beispiel ist für denjenigen, der den Pfarrer oder die Pfarrerin vornehmlich für die Passageriten wünscht (als kirchlichen Begleiter), besonders wichtig, daß der Pfarrer oder die Pfarrerin z.B. beim Hochzeitsgottesdienst das Entstehen eines feierlichen Gefühls zu unterstützen vermag. Oder für jemanden, der den Pfarrer als Freund bzw. Therapeuten möchte, ist es besonders wichtig, daß der Pfarrer einfühlsam und verschwiegen ist und sich nicht auf eine höhere Stufe stellt. Wegen der Bipolarität des Raumes kann auch ausgesagt werden, daß für im Raum gegenüberliegende Teilnehmende das jeweilige Item weniger bedeutsam ist. Im genannten Beispiel hieße dies, daß Teilnehmende, die den Pfarrer als kirchlichen Begleiter wollen, wenig davon beeinträchtigt werden, wenn der Pastor sich auf eine höhere Stufe stellt. Für Items, die über alle Teilnehmenden hinweg nicht eindeutig positiv oder negativ mit Vertrauen zusammenhängen (siehe Anhang 10.6.1), gilt sogar, daß sie je nach Beziehungswunsch gegensätzlich auf das Ausmaß des Vertrauens wirken. Dieser Sachverhalt trifft z.B. für die Items „Gebet beim Hausbesuch“ und „Beichte und Sündenvergebung in der Seelsorge“ und „versucht andere vom Glauben zu überzeugen“ zu. Das bedeutet, daß im Falle eines Gebetes beim Hausbesuch oder einer Beichte bei Teilnehmenden, die den Pfarrer oder die Pfarrerin als Organisator wünschen, das Vertrauen geschädigt wird. Dagegen erleben die Personen, die den Pfarrer als Seelsorger wünschen, besonders viel Vertrauen. Somit zeigt Abbildung 6.27, daß der Weg-Ziel-Ansatz durch die Daten Bestätigung erfährt. Insbesondere ermöglicht der Weg-Ziel-Ansatz, die divergierenden Einstellungen zu religiösen Verhaltensaspekten beim Pfarrer (z.B. Gebet, religiöse Deutungsangebote; vgl. Simon, 1985, S. 152-158) ernstzunehmen und in ein Modell zu integrieren.





### 6.2.6.2 Weg-Ziel-Analyse des Pfarrer-Images in Studie 2

Im folgenden soll in der gleichen Weise auch für Studie 2 die Haupthypothese C (Kap. 5.1) überprüft werden, ob der Effekt der Beziehungsrealität auf das Vertrauen durch die Beziehungswünsche moderiert wird. Dazu werden neben der Faktorscore-Variablen der Beziehungsrealität Interaktionsvariablen aus den Faktorscores der beiden Dimensionen des Beziehungswunsches und der Beziehungsrealität zur Vorhersage des Gesamtvertrauens benutzt. Das Ergebnis zeigt die Abbildung 6.28.

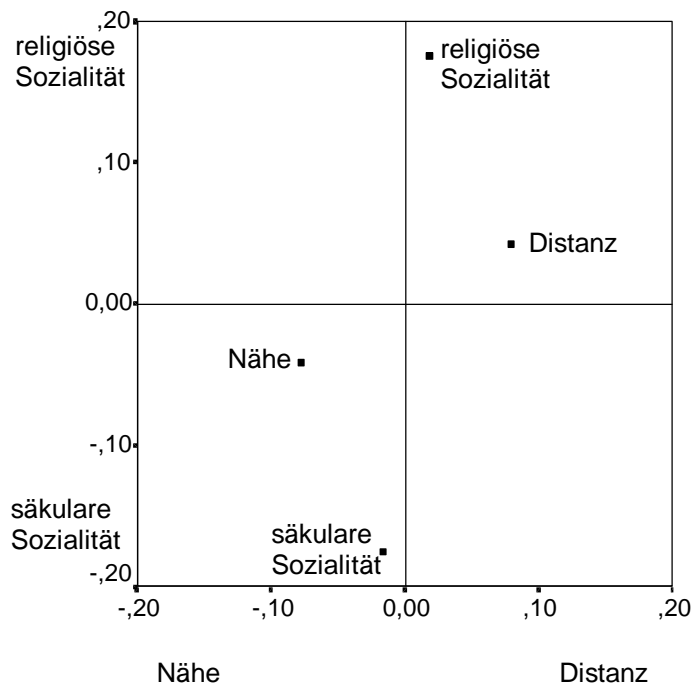


Abbildung 6.28: Interaktionseffektraum der Faktorscores von Beziehungswunsch und Beziehungsrealität für die Vorhersage des Gesamtvertrauens Studie 2

Beide Interaktionsvariablen leisten einen signifikanten Beitrag zur Vorhersage des Gesamtvertrauens auf ihrer jeweiligen Dimension (Zufallswahrscheinlichkeiten von Effektstärken  $r$  in Anhang 10.8). Der Beziehungswunsch auf der Dimension 'religiöse vs. säkulare Sozialität' moderiert die Bedeutung der wahrgenommenen Beziehungsrealität auf derselben Dimension. Das entsprechende gilt für die Dimension 'Nähe vs. Distanz'. Jedoch ist ersichtlich, daß der Interaktionseffekt für die Dimension Nähe vs. Distanz' geringer ausgeprägt ist und nicht genau waagrecht liegt bzw. leicht mit der anderen Dimension konfundiert ist. Wie sind nun die Interaktionseffekte zu interpretieren? Dazu müssen die Haupteffekte mitbetrachtet werden. Im Falle der Dimension 'religiöse vs. säkulare Sozialität' ist der Haupteffekt Null ( $\beta = -.00$ ). Das von der Beziehungsrealität beeinflusste Ausmaß des Vertrauens wird demnach ausschließlich durch den Interaktionseffekt vorhergesagt. Wenn jemand den Pfarrer säkular orientiert will, der aber handelt religiös, dann wird sein Vertrauen geschädigt; dagegen steigt es besonders an, wenn der Pfarrer säkular orientiert handelt. Im Falle der Dimension 'Nähe vs. Distanz' gibt es einen Haupteffekt von  $\beta = .28$ ; im allgemeinen wird einem Pfarrer mehr vertraut, der eine Rolle mit professioneller Distanz ausübt. Der Interaktionseffekt besagt dann, daß ein Pfarrer, wenn er eine distante Rolle realisiert, bei Per-

sonen, die ihn mit Nähe wollen, weniger effektiv ist als bei Personen, die ihn mit Distanz wollen, jedoch wirkt sich dies nicht so aus, daß er das Vertrauen zerstört.

Die unterschiedliche Bedeutung der Interaktionseffekte lassen sich detailliert noch einmal nachweisen, indem sie für die einzelnen Rollen separat geplottet werden. Die Abbildung 6.29 veranschaulicht die unterschiedliche Bedeutsamkeit der beiden Dimensionen im Weg-Ziel-Modell für die Vorhersage des Vertrauens.

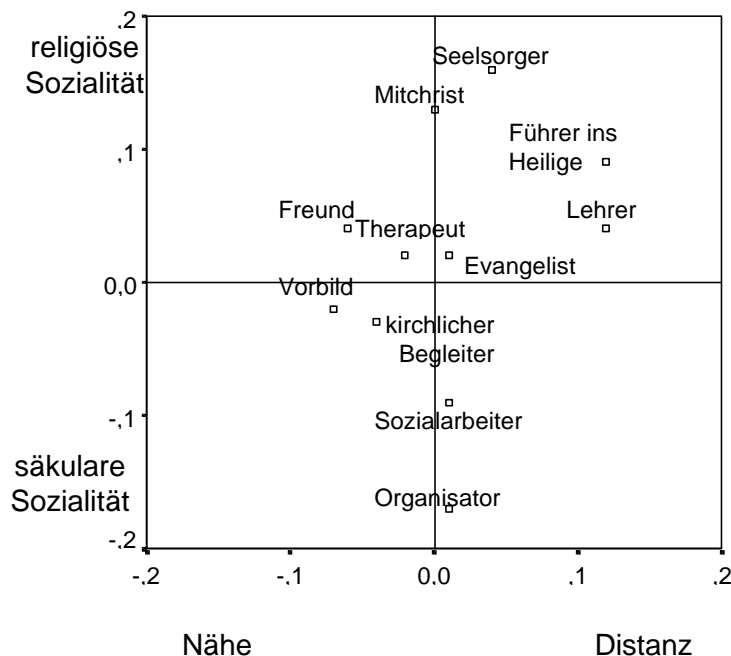


Abbildung 6.29: Beziehungswunsch-Beziehungsrealität-Interaktions-Raum für die Vorhersage des Gesamtvertrauens Studie 2

Der dargestellte Raum in Abbildung 6.29 veranschaulicht, wie stark der Interaktionseffekt aus wahrgenommener Berufsrolle und Beziehungswunsch zur Vorhersage des Gesamtvertrauens neben dem Haupteffekt der Berufsrolle beiträgt. Die größeren Interaktionseffekte finden sich auf der Dimension 'religiöse vs. säkulare Sozialität'. Wenn der Pfarrer als Organisator gewünscht wird und er wird auch als solcher wahrgenommen, dann ist der Vertrauenswert besonders groß. Dagegen wirkt es sich besonders negativ auf das Vertrauen aus, wenn er stattdessen als Seelsorger wahrgenommen wird (und vice versa).

Auf der Dimension 'Nähe vs. Distanz' findet sich beim Führer ins Heilige und Lehrer ein Einfluß des Beziehungswunsches. Diese Dimension ist offensichtlich in motivationaler Hinsicht weniger polarisierend; die Rolle als Evangelist und kirchlicher Begleiter z.B. wird weniger durch persönliche Wünsche motivational aufgeladen.

Indem wie in Studie 1 (Abb. 6.27) auf die Image-Items zurückgegriffen wird, läßt sich dieser Befund konkretisieren.

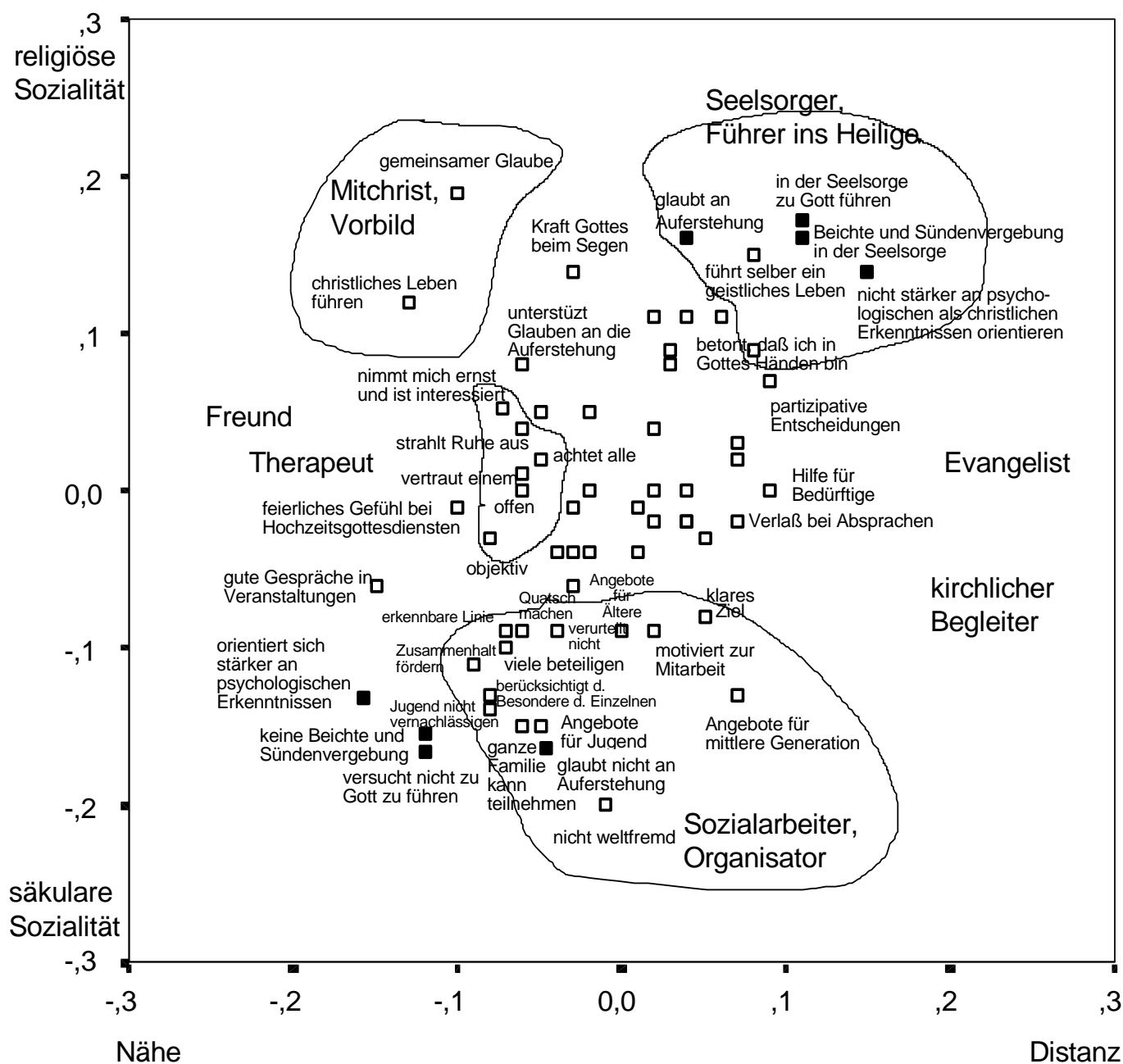


Abbildung 6.30: Beziehungswunsch-Image-Interaktions-Raum für die Vorhersage des Gesamtvertrauens Studie 2

Abbildung 6.30 stellt Größe und Richtung der Interaktionseffekte dar. Die Zahlen an den Achsen sind wieder die standardisierten Regressionskoeffizienten (Anhang 10.6.2; Zufallswahrscheinlichkeiten von Effektstärken  $r$  in Anhang 10.8). Auch hier zeigen die Image-Items im Hinblick auf die Dimension 'religiöse vs. säkulare Sozialität' größere Interaktionseffekte. Dem entspricht auch die dort bessere Zuordenbarkeit der Items zu den entsprechenden Rollen. So ist das Vertrauen zum Pfarrer besonders hoch, wenn eine Person ihn als Organisator oder Sozialarbeiter wünscht, und sie auch ein entsprechendes Image von ihm hat, z.B. daß der Pfarrer Angebote für alle Generationen macht, nicht weltfremd ist, ein klares Ziel hat, viele beteiligt und zur Mitarbeit moti-

viert. Zugleich gilt, daß sein Vertrauen geschädigt wird, wenn der Pfarrer den Auferstehungsglauben betont, sich an christlichen Erkenntnissen orientiert und versucht, ihn zu Gott zu führen und Sünden zu vergeben.<sup>3</sup> Wer dagegen den Pfarrer als Seelsorger und Führer ins Heilige wünscht, hat ein besonders hohes Vertrauen, wenn der Pfarrer ein geistliches Leben führt, an die Auferstehung glaubt, in der Seelsorge zu Gott führt und ihm Beichte und Sündenvergebung wichtig sind. Eigenschaften die den Pfarrer als Organisator auszeichnen, sind ihm dagegen im Vergleich zu Personen, die sich mit ihren Wünschen woanders im Raum plazieren, weniger wichtig.

Das Items „Wenn unser Pastor einen Hochzeitsgottesdienst hält, kommt ein feierliches Gefühl auf“ liegt im Vergleich zu Studie 1 diesmal nicht rechts, sondern links. In Studie 1 konnte dieses Pfarrer-Image als besonders relevant für Gemeindeglieder betrachtet werden, die den Pfarrer als kirchlichen Begleiter wollen. Die Inszenierung eines feierlichen Gefühls wäre bei der Gestaltung der Kasualien (Taufe, Hochzeit, Konfirmation, Beerdigung) ein erforderlicher Teil seiner professionellen Kompetenz. In Studie 2 scheint das Items dagegen eher als Ausdruck einer gefühlsmäßigen Wärme, die der Pfarrer als Atmosphäre verbreitet, verstanden worden zu sein, die für Personen besonders wichtig ist, die den Pfarrer in einer Beziehung mit Nähe wünschen. Trotz dieser Inkonsistenz bestätigten die Interaktionseffekte insgesamt die Befunde von Studie 1.

#### 6.2.6.3 *Beispiel für eine Weg-Ziel-Wirkung*

Bisher wurde gezeigt, daß sich das Vertrauen der Teilnehmenden nach dem Weg-Ziel-Ansatz beschreiben läßt. Die Abbildungen in Kapitel 6.2.5 zeigen jedoch, daß die Arbeit im Pfarramt nicht so flexibel gestaltbar ist, daß sich nicht doch eine von den Gemeindegliedern geteilt wahrgenommene Profilierung in eine bestimmte Richtung des Raumes ergibt. Da jedoch die Wünsche der Gemeindeglieder in allen Segmenten des Raumes in etwa gleichverteilt sind (siehe Abb. 6.25), folgt aus einer Profilierung des Pfarrers in einem Segment, daß nach ihrem Wunsch jeweils im Raum gegenüberliegende Gemeindeglieder im Durchschnitt etwas weniger vertrauen dürften. In Abbildung 6.31 wird dieser Sachverhalt aufgewiesen, indem die Gemeinden der beiden extrem profilierten Pfarrer 2 und 4 (siehe Abb. 6.23) in vier Beziehungswunsch-Segmente aufgeteilt werden und deren Gesamtvertrauen zu ihrem Pfarrer berechnet wird.

In der Abbildung sind die Mittelwerte der Gemeindeglieder aus den vier Beziehungswunsch-Segmenten zu ihren Pfarrern dargestellt. Der Abbildung kann entnommen werden, daß Pfarrer 2 im Bereich seiner Profilierung, d.h. in den beiden unteren Segmenten besonders viel Vertrauen genießt und Pfarrer 4 entsprechend seiner Profilierung in den beiden oberen Segmenten. In den ihrer Profilierung gegenüberliegenden Segmenten erreichen beide Pfarrer jeweils ein geringeres Gesamtvertrauen als ihr je-

---

<sup>3</sup> Die Kästchen wurden in diesem Fall schwarz ausgefüllt, um anzudeuten, daß die Wirkung dieser Inhalte auf das Vertrauen ausschließlich von den Beziehungswünschen moderiert wird.

weils anders profilierter Kollege. Demnach hat die relative Profilierung also einen deutlichen Effekt auf die wunschabhängige Verteilung des Gesamtvertrauens.

religiöse Sozialität	Pfarrer 4: $M = 3.96$ ( $N = 45$ ; $SD = 1.03$ )  Pfarrer 2: $M = 3.92$ ( $N = 42$ ; $SD = 1.32$ )	Pfarrer 4: $M = 4.31$ ( $N = 46$ ; $SD = .81$ )  Pfarrer 2: $M = 4.01$ ( $N = 43$ ; $SD = 1.26$ )
	Pfarrer 4: $M = 3.17$ ( $N = 20$ ; $SD = .99$ )  Pfarrer 2: $M = 4.20$ ( $N = 43$ ; $SD = .95$ )	Pfarrer 4: $M = 4.16$ ( $N = 30$ ; $SD = .95$ )  Pfarrer 2: $M = 4.33$ ( $N = 48$ ; $SD = .79$ )
säkulare Sozialität	Nähe	Distanz

Abbildung 6.31: Durchschnittliches Gesamtvertrauen von Gemeindegliedern aus den vier Wunsch-Segmenten gegenüber Pfarrer 2 und 4

Insgesamt zeigen die aufgewiesenen Interaktionseffekte von Beziehungswunsch und Beziehungsrealität, daß der Beziehungswunsch die Wirkung der Beziehungsrealität bei der Vertrauensbildung moderiert. Als Kriterium wurde dabei die Skala ‘Gesamtvertrauen’ verwendet. Um die Weg-Ziel-Hypothesen C.1 und C.2, in denen das resultierende Vertrauen anhand der Dimensionen ‘personale vs. soziale Identität’ und ‘individuell selektive vs. professionell definierte Thematik’ unterschieden wird, vollständig zu prüfen, bedarf es noch einer Klärung des Zusammenhanges zwischen der Skala ‘Gesamtvertrauen’ und den beiden Dimensionen der Vertrauensintentionen. Dies soll in Kapitel 6.2.6.4 geschehen.

#### 6.2.6.4 Die Beziehung zwischen Gesamtvertrauen und Vertrauensintentionen

Mit der Skala ‘Gesamtvertrauen’ (Anhang 10.2.2) als Kriteriumsvariable konnte die unterschiedliche Relevanz verschiedener Sozialperspektiven und Aspekte des Pfarrer-Images in Abhängigkeit von den Beziehungswünschen durch einen Plott der Interaktionseffekte in nur einer Abbildung dargestellt werden.

Die Besonderheit der hier vorgestellten Konzeption besteht nun darin, daß das „Erfolgskriterium“ für Pfarrer - die Vertrauensintentionen - ebenso komplex gesehen wird wie die Beziehungsrealität selbst: Es gibt nicht nur eine Erfolgsvariable des Vertrauens, sondern qualitativ verschiedene Vertrauensarten, die nicht zur gleichen Zeit

optimiert werden können; kurz, es gibt nicht die „professionelle eierlegende Wollmilchsau“. Wer in der Nähe besonders viel Vertrauen genießt, der muß ein geringeres Vertrauen in der Distanz hinnehmen; und wem besonders im Bereich des Religiösen vertraut wird, dem wird weniger in säkularen Angelegenheiten zugetraut.

Es stellt sich dann die Frage, wie sich die bipolaren Dimensionen der Vertrauensintentionen zum Gesamtvertrauen verhalten. Bei der Weg-Ziel-Analyse mit dem Kriterium ‘Gesamtvertrauen’ wurde angenommen, daß das Vertrauen da entsteht, wo der Beziehungswunsch war, so daß das Gesamtvertrauen in Abhängigkeit von den Beziehungswünschen jeweils verschiedene Vertrauensintentionen repräsentieren kann. Eine mögliche Operationalisierung besteht darin, zu zeigen, daß sich wunschabhängig unterschiedliche Vorzeichen für die Korrelation der inhaltlich differenzierten Dimensionen der Vertrauensintentionen mit dem inhaltlich unspezifizierten Gesamtvertrauen ergeben. Dies läßt sich wie folgt nachweisen: Die Stichprobe wurde an dem Nullpunkt einer Dimension des Beziehungswunschraumes in zwei Teile geteilt. Für Teilnehmende, die den Pfarrer in einer säkular orientierten Rolle wünschen, korreliert die Dimension ‘religiöse vs. säkulare Sozialität’ der Vertrauensintentionen mit dem Gesamtvertrauen erwartungskonform negativ mit  $r = -.21$  und für Teilnehmende, die den Pfarrer in einer religiös orientierten Rolle wünschen, positiv mit  $r = +.13$ ; dabei sind beide Korrelationen signifikant verschieden ( $z = 4.21$ ;  $p < .001$ ). Desgleichen für die Dimension ‘Nähe vs. Distanz’ der Vertrauensintentionen: Für Teilnehmende, die den Pfarrer mit Nähe wünschen, korreliert die gleichnamige Dimension der Vertrauensintentionen mit dem Gesamtvertrauen negativ mit  $r = -.03$ , und für Teilnehmende, die den Pfarrer mit Distanz wünschen, positiv mit  $r = +.09$  ( $z = 1.46$ ;  $p = .08$ ). Das Korrelationsmuster zeigt, daß sich das ‘Gesamtvertrauen’ jeweils aus der Vertrauensintention speist, auf die sich der Beziehungswunsch richtet. Für die Vertrauensdimension ‘Nähe vs. Distanz’ stimmen die Korrelationsvorzeichen mit der Annahme überein; ihre Höhe ist aber gering.

Zusammengenommen mit den Weg-Ziel-Effekten von Beziehungswunsch und Beziehungsrealität können daher die Hypothesen C, C.1 und C.2 nun als bewährt betrachtet werden.

## **6.2.7 Die unterschiedliche Vertrauenskonstitution in nahen und distanten Beziehungen**

In Kapitel 6.2.6 wurde gezeigt, daß für die Teilnehmenden je nach ihren Beziehungswünschen unterschiedliche *Inhalte* des Pfarrer-Images besonders relevant für das Ausmaß des Vertrauens sind. Im folgenden geht es darum, ob sich die Vertrauenskonstitution in Abhängigkeit von den Beziehungswünschen auch in *struktureller* Hinsicht durch die Formen sozialer Perspektivität beschreiben läßt. Die folgenden Variablen kommen dabei in Betracht:

- Das Bild vom Pfarrer in der Perspektive des Fremdbildes A(B);
- das Bild vom Pfarrer in der vermuteten Sichtweise der Mehrheitsmeinung (Reputation): „die meisten anderen Gemeindeglieder würden sagen“ A(G(B));
- die wahrgenommene Ähnlichkeit mit dem Pastor A(A)-A(B);

- die vermutete Empathie als das relational auf das Selbstbild bezogene vermutete Fremdbild  $A(A)-A(B(A))$  mit dem resultierenden Gefühl, verstanden zu werden.

Im folgenden sollen die Hypothesen B.3, C.3 und C.4 geprüft werden. Dazu müssen für die genannten Perspektiven neben den Haupteffekten den Hypothesen C.3 und C.4 entsprechende Interaktionseffekte nachgewiesen werden. Dafür wurde wieder auf die bereits in Kapitel 6.2.6 verwendete Methodik der Moderatoreffekte zurückgegriffen: Es werden Interaktionsvariablen der Beziehungswünsche mit den entsprechenden Imageitems gebildet, die neben dem Image-Item zur Vorhersage des Gesamtvertrauens in die Regression geführt werden. Die Vorhersageeffekte der Interaktionsvariablen sind wiederum in Form eines Plots der standardisierten Regressionskoeffizienten räumlich dargestellt. Dieses Verfahren setze ich im folgenden als bekannt voraus und beschreibe die Ergebnisse daher gleich in einer inhaltlich orientierten Sprache.

#### *6.2.7.1 Vorspiel: Vermutete Empathie als Vertrauensprädiktor*

Das Gefühl, verstanden zu werden und im Wissen des anderen geborgen zu sein, wurde als zentrales Merkmal persönlichen Vertrauens abgeleitet (Kap. 3.1) und als vermutete Empathie bezeichnet. Operationalisiert wurde diese Kognition über zwei Itemvarianten. Zum einen wurde diese beziehungsanalytische Vertrauenskognition über direkt formulierte Items gemessen (z.B. „Er weiß, was mir wichtig ist“). Zum anderen wurden die für die Schlußfolgerung dieser Vertrauenskognition relevanten Teilkomponenten des Selbstbildes (z.B. „Ich denke, daß ich ein anständiger Mensch bin“) und des vermuteten Fremdbildes (z.B. „Unser Pastor denkt, daß ich ein anständiger Mensch bin“) getrennt erhoben und dann in Form der Betragsdifferenz von  $A(A)$  und  $A(B(A))$  als Variable für weitere Berechnungen verwendet. Die in Studie 1 und 2 verwendeten Items sind in Anhang 10.7.1 mit ihren Korrelationen mit dem Gesamtvertrauen zusammengefaßt.

Tabelle 6.6 zeigt die durchschnittlichen Korrelationen der vermuteten Empathie mit dem Gesamtvertrauen für Studie 1 und 2 unterschieden nach Messungen über direkte Formulierungen und Betragsdifferenzen. Die Vorzeichen wurden bei der Berechnung so gekippt, daß die Korrelationen für den Bedeutungsgehalt der wahrgenommenen Empathie stehen. Die jeweiligen Vorzeichen in Anhang 10.7.1 sind nämlich jeweils von der Itemsformulierung abhängig (negativer oder positiver Inhalt) bzw. resultieren aus der Differenzwertbildung. Ein hoher Differenzwert bedeutet Mißverstehen (es wird vom Teilnehmenden vermutet, der Pfarrer sehe ihn anders als er sich selbst) und führt zu einem niedrigen Vertrauenswert. Daher korrelieren die Differenzwerte im Vergleich zu den direkt formulierten Items negativ mit dem Gesamtvertrauen. Wird das Vorzeichen gekippt, dann muß der Bedeutungsgehalt der Betragsdifferenzen nicht mehr als Mißverstehen, sondern als Empathie verstanden werden.



Tabelle 6.6: Durchschnittliche Korrelationen der Empathie-Items mit Gesamtvertrauen in Studie 1 und 2

	<i>/A(A)-A(B(A))/ Items</i>	<i>direkt formulierte Items</i>
Studie 1	$r = .11$ (min .02; max .21)	$r = .36$ (min .19; max .49)
Studie 2	$r = .24$ (min .15; max .34)	$r = .35$ (min .15; max .50)

Der Tabelle 10.7.1 in Anhang 10.7 lassen sich durchweg hypothesenkonforme Korrelationen der direkten Kognitionen mit impliziter Perspektivenübernahme und der Betragsdifferenzwerte von  $A(A)-A(B(A))$  mit dem Gesamtvertrauen entnehmen, die in Tabelle 6.6 zusammengefaßt sind. Für Studie 1 zeigt sich im Vergleich zu Studie 2, daß bei den Differenzwerten die Korrelationen bedeutend kleiner sind. Die Korrelationen unter einer Größe von  $r = +/- .15$  sind für Studie 1 auf dem 10 % Niveau nicht mehr signifikant. Dies läßt sich darauf zurückführen, daß die beiden Perspektiven  $A(A)$  und  $A(B(A))$  auf getrennten Seiten des Fragebogens erfaßt wurden und die Teilnehmenden daher wahrscheinlich den inneren Bezugspunkt für ihr zweites Rating bei der Perspektive  $A(B(A))$  aus den Augen verloren haben. Dies kann sowohl hinsichtlich der inhaltlichen Assoziationen bei den Items als auch für ihren Anker auf der Skala gelten. In der zweiten Studie wurden daher die Ratings für beide Perspektiven auf einer Zeile plazierte, so daß die Itemformulierung zwischen den beiden Ratingskalen lag. Die auf diese Weise verbesserte Reliabilität der Messung ist für die nun im Sinne der theoretischen Überlegungen (Kap. 2.4.4) überzeugenden Korrelationen verantwortlich zu machen. Die insgesamt kleineren Korrelationen bei den Differenzwerten im Vergleich zu den direkten Formulierungen sind vielleicht auf die kleinere Varianz der Differenzwert-Items gegenüber den Items mit direkter Messung zurückzuführen. Die Höhe der Korrelationen sollte daher nur innerhalb einer Operationalisierungsvariante und innerhalb einer Studie interpretiert werden. Es zeigt sich bei einer Betrachtung der Korrelationen in Anhang 10.7.1 eine leichte Tendenz, daß Inhalte bezüglich Moral (anständiger Mensch sein) und Religion (geistliches Leben führen) von größerer Bedeutung sind. Darüberhinaus sind Items mit Inhalten, die für teilnehmerbezogene Amtshandlungen von besonderer Bedeutung sind („was mir bei einer Predigt besonders wichtig ist“, „inwieweit ich bereit bin, persönliches Leid als Handeln Gottes zu verstehen“ und „Familienverhältnisse“), wichtiger als Items mit einem allgemeineren Bezug auf das Selbstbild („persönliche Vorzüge“). Sich verstanden zu fühlen, scheint für den Interaktionserfolg von Gemeindegliedern mit Pfarrern eine besondere Bedeutung zu besitzen.

#### 6.2.7.2 Die differentielle Relevanz der vermuteten Empathie

Die für das Vertrauen wichtige Frage, ob der andere ein richtiges Bild von mir hat, bzw. ob er mich in wichtigen Belangen erkennt, soll im folgenden differenziert nach den Beziehungsarten untersucht werden. Dazu wurden mit der in Kapitel 6.2.6 berichteten Methode die Interaktionseffekte der vermuteten Empathie mit den Beziehungs-

wünschen berechnet und wiederum im Raum dargestellt.<sup>4</sup> Wie oben beschrieben, wurde die vermutete Empathie dabei durch zwei Itemvarianten operationalisiert. Die direkt formulierten Items sind in den Abbildungen 6.32, 6.33 und 6.34 kursiv wiedergegeben, die genauen Formulierungen können Anhang 10.7.2 entnommen werden. Die aus den Betragsdifferenzen von  $A(A)$  und  $A(B(A))$  berechneten Empathievariablen stehen im normalen Schrifttyp. Zumeist können die in den Abbildungen 6.32 bis 6.34 geplotteten Kurzformulierungen mit „Er weiß, ...“ oder bei den Werthaltungen mit „Er weiß, inwieweit mir wichtig ist, ...“ eingeleitet werden. Die drei Abbildungen stellen jeweils die Wichtigkeit der vermuteten Empathie für die Vertrauenskonstitution dar.

---

<sup>4</sup> Die Interaktionseffekte für die Betragsdifferenzen von Selbstbild und vermutetem Fremdbild bewirken bei geringen Differenzen hohes Vertrauen. Wo sich die Interaktionseffekte ursprünglich im Raum plazieren, sind die Teilnehmenden besonders unempfindlich gegenüber Abweichungen von Selbstbild und vermuteten Fremdbild, d.h. Verstandenwerden ist für sie weniger wichtig. Für die Darstellung der Effekte in Abbildung 6.32 wurden die Vorzeichen dann wieder gekippt, so daß die Lage der Interaktionseffekte als Wichtigkeit von Verstehen interpretiert werden kann.

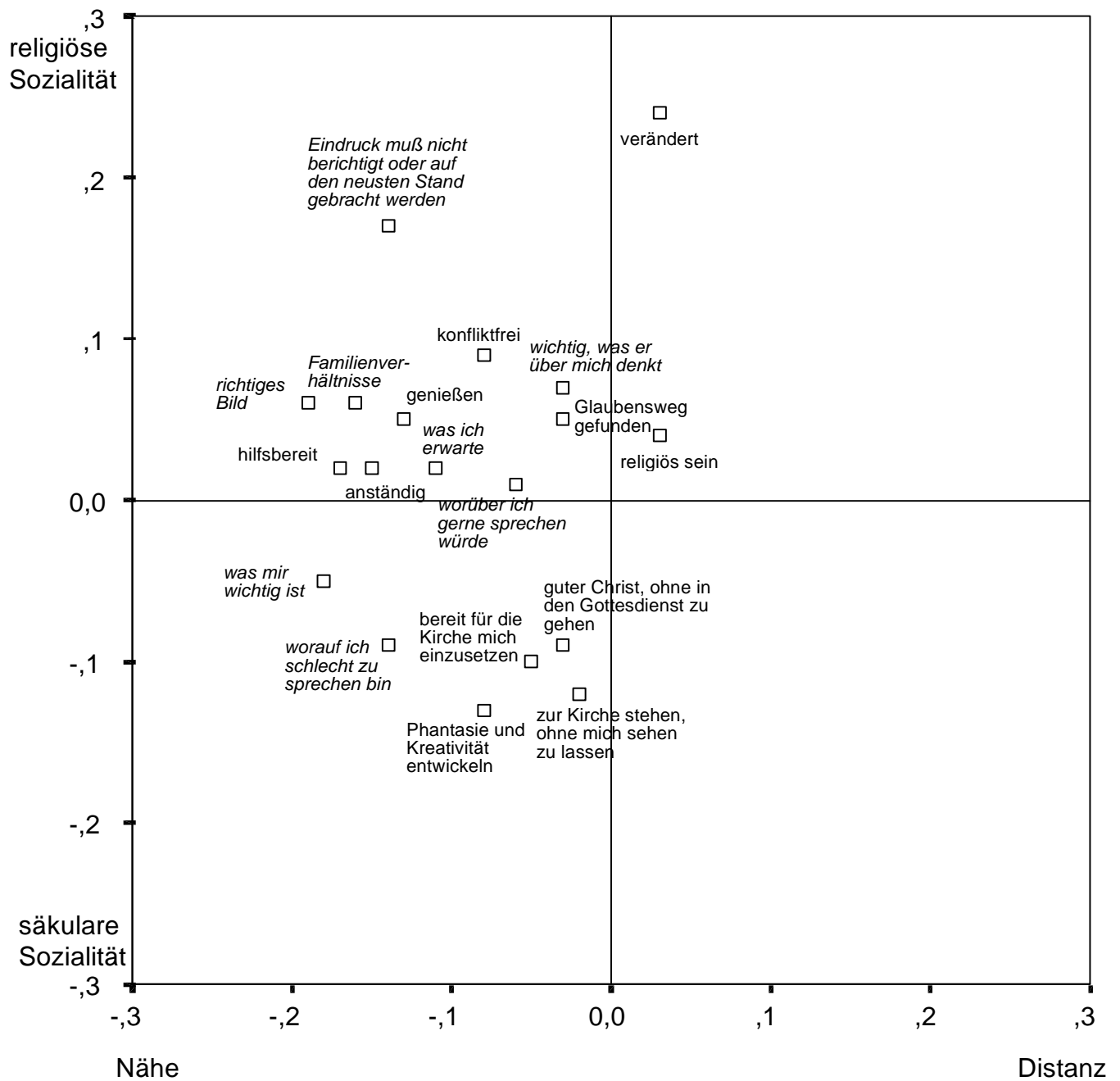


Abbildung 6.32: Beziehungswunsch-Empathie-Interaktions-Raum für die Vorhersage des Gesamtvertrauens Studie 1

Abbildung 6.32 zeigt, daß die vermutete Empathie und damit die Sozialperspektive des vermuteten Fremdbildes für solche Personen besonders wichtig bei der Vertrauenskonstitution ist, die eine nahe Beziehung zum Pfarrer bzw. der Pfarrerin wünschen. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Items als Differenzwerte errechnet wurden oder die Teilnehmenden sie quasi selbst „errechnet“ haben. Demnach haben besonders die Teilnehmenden, die den Pfarrer als Freund wünschen, umso höhere Werte im Gesamtvertrauen, je richtiger er sie ihrer Meinung nach sieht. Das spezielle Item „Eindruck muß nicht berichtet oder auf den neusten Stand gebracht werden“ steht ebenfalls für ein korrektes Bild von der eigenen Person beim Pfarrer. Das heisst, für Personen mit Beziehungswünschen im Bereich individuell selektiver Thematiken ist solch ein stimmiger Eindruck besonders vertrauensrelevant; Personen, die den Pfarrer lediglich als kirchlichen Begleiter wünschen, legen hingegen weniger Wert auf den Eindruck, den der Pfarrer von ihnen hat. Die Zufallswahrscheinlichkeiten in Abhängigkeit von den Effektstärken  $r$  können wiederum (und auch im folgenden) Anhang 10.8 entnommen werden.<sup>5</sup>

Auch in Studie 2 wird die differentielle Wichtigkeit der vermuteten Empathie als Vertrauensdeterminante bestätigt, wie Abbildung 6.33 zeigt.

---

<sup>5</sup> Die Benutzung von Differenzwerten in der sozialpsychologischen Forschung wird gelegentlich kritisiert (Cronbach, 1958; Johns, 1981; Berger-Gross, 1982; Edwards, 1994). Die Argumentation läuft darauf hinaus, daß Effekte der einzelnen Komponenten in der Differenz konfundiert werden, was Anlaß zu fehlerhaften Schlußfolgerungen liefern kann. So können beispielsweise die im Differenzwert verrechneten Variablen eine gemeinsame Varianz durch eine Drittvariable haben und die Korrelationen des Differenzwertes mit Kriteriumsvariablen (AV) können dann evtl. auf die einfachere Korrelation der AV mit einer der verrechneten oder auf die der AV mit der Drittvariable zurückgehen. Ihnen liegt dann nicht der theoretisch postulierte Effekt der Differenz zugrunde.

Dem Problem wurde hier nachgegangen, indem nach Auspartialisierung von Selbstbild und Fremdbild das vermutete Fremdbild noch einmal auf seinen Interaktionseffekt mit den Dimensionen des Beziehungswunsch-Raumes geprüft wurde. Die Residuen als neue Variable, die die Varianz des vermuteten Fremdbildes ohne Varianzanteile des Selbstbildes und des Fremdbildes repräsentieren, zeigen Interaktionseffekte ebenfalls auf der linken Hälfte des Beziehungswunsch-Raumes (der durchschnittliche Effekt für die Nähe-Distanz-Dimension beträgt  $\beta = -.08$  und für die Dimension ‘religiöse vs. soziale Sozialität’  $\beta = .04$ ). Die Wichtigkeit des beim Pastor vermuteten Bildes als eigenständiges Konstrukt ist damit bestätigt. Da für die Berechnung der Interaktionseffekte die Residuen im Betrag benutzt wurden, kann interpretiert werden, daß für das Vertrauen ein Abweichen in der wahrgenommenen Reziprozität (Fremdbild - vermutetes Fremdbild) und ein Abweichen im Verständnis (Selbstbild - vermutetes Fremdbild) für Personen mit Nähe-Wünschen besonders schädlich ist.

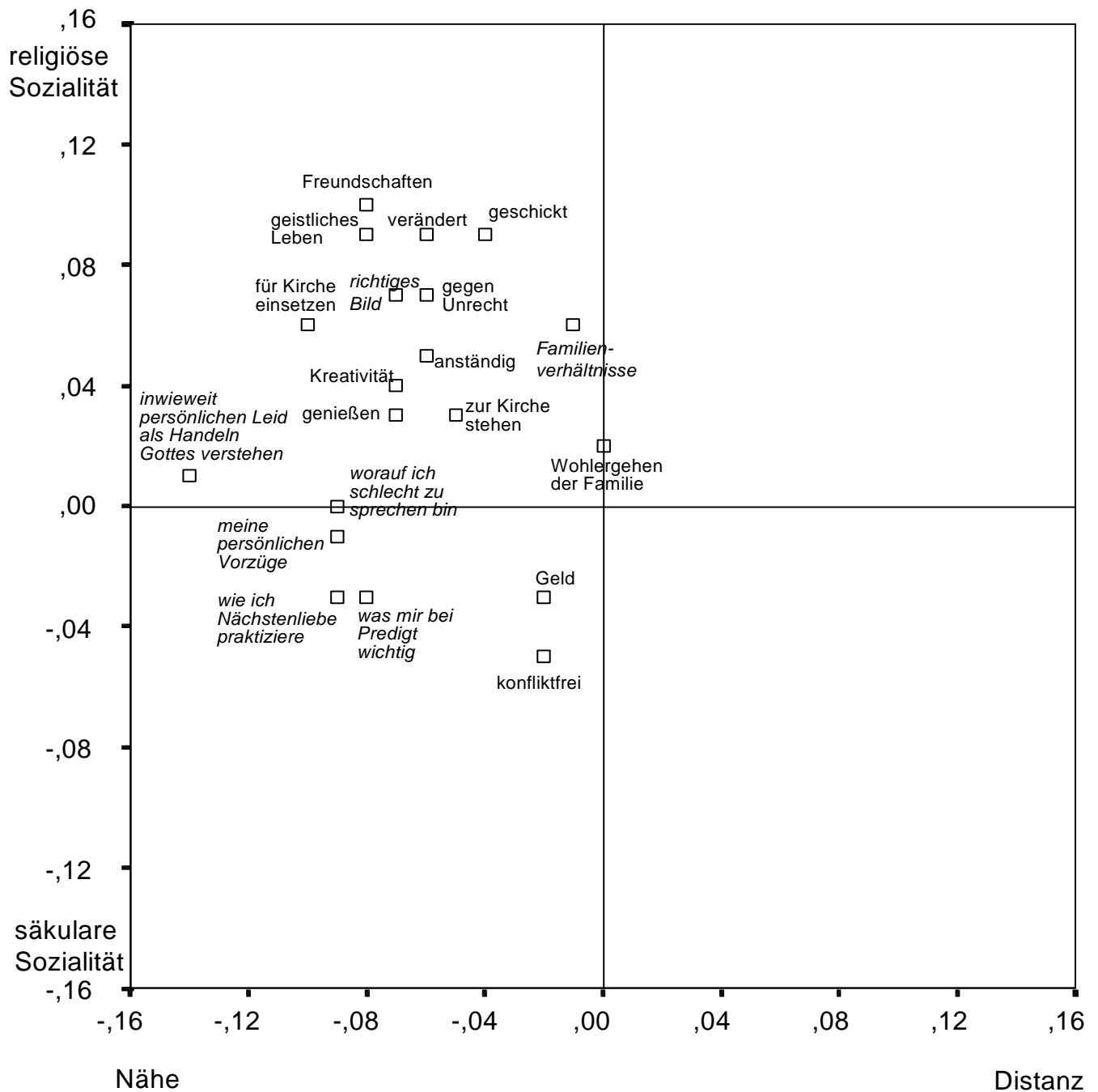


Abbildung 6.33: Beziehungswunsch-Empathie-Interaktions-Raum für die Vorhersage des Gesamtvertrauens Studie 2

In Abbildung 6.33 wird wiederum die Hypothese bestätigt, daß es für die Vertrauenskonstitution von Beziehungen, die durch Nähe gekennzeichnet sind, wichtiger als für distante Beziehungen ist, daß der andere mich richtig sieht. Die Perspektive des vermuteten Fremdbildes hat demnach ihre besondere Relevanz im Bereich des persönlichen Vertrauens und weniger im Bereich des Systemvertrauens. Man kann auch sagen, daß in dem Fall, daß der Pfarrer in einer Beziehung mit Nähe gewünscht wird, der Fokus der Aufmerksamkeit sich stärker auf wechselseitige dyadische Perspektiven legt. Die dyadische Reflexivität wird für das Gemeindeglied bedeutsamer, und in der Folge kann vermutet werden, daß in nahen Beziehungen auch die Reflexionslasten des Pfarrers zunehmen, auf deren Konsequenzen ich in der Diskussion zu sprechen komme (Kap. 7.4.2).

Aus den Theorien, die der Modellkonstruktion zugrundeliegen, kann erschlossen werden, daß nicht nur antizipatorische Erwartungen dyadische Reflexivität wahrscheinlicher machen, sondern daß sie auch je nach aktueller Beziehungsrealität mehr oder weniger notwendig sind. Auch mit der Beziehungsrealität als Moderatorvariable sollte sich demnach zeigen lassen, daß in einer Beziehung, die durch Nähe geprägt ist, das vermutete Fremdbild wichtiger für die Vertrauenskonstitution ist. Das Vertrauen in nahen Beziehungen wäre dann maßgeblich durch die vermutete Akkuratheit der gegenseitigen Wahrnehmung beeinflusst. Daß die Wirklichkeit dem entspricht, zeigt die Abbildung 6.34.

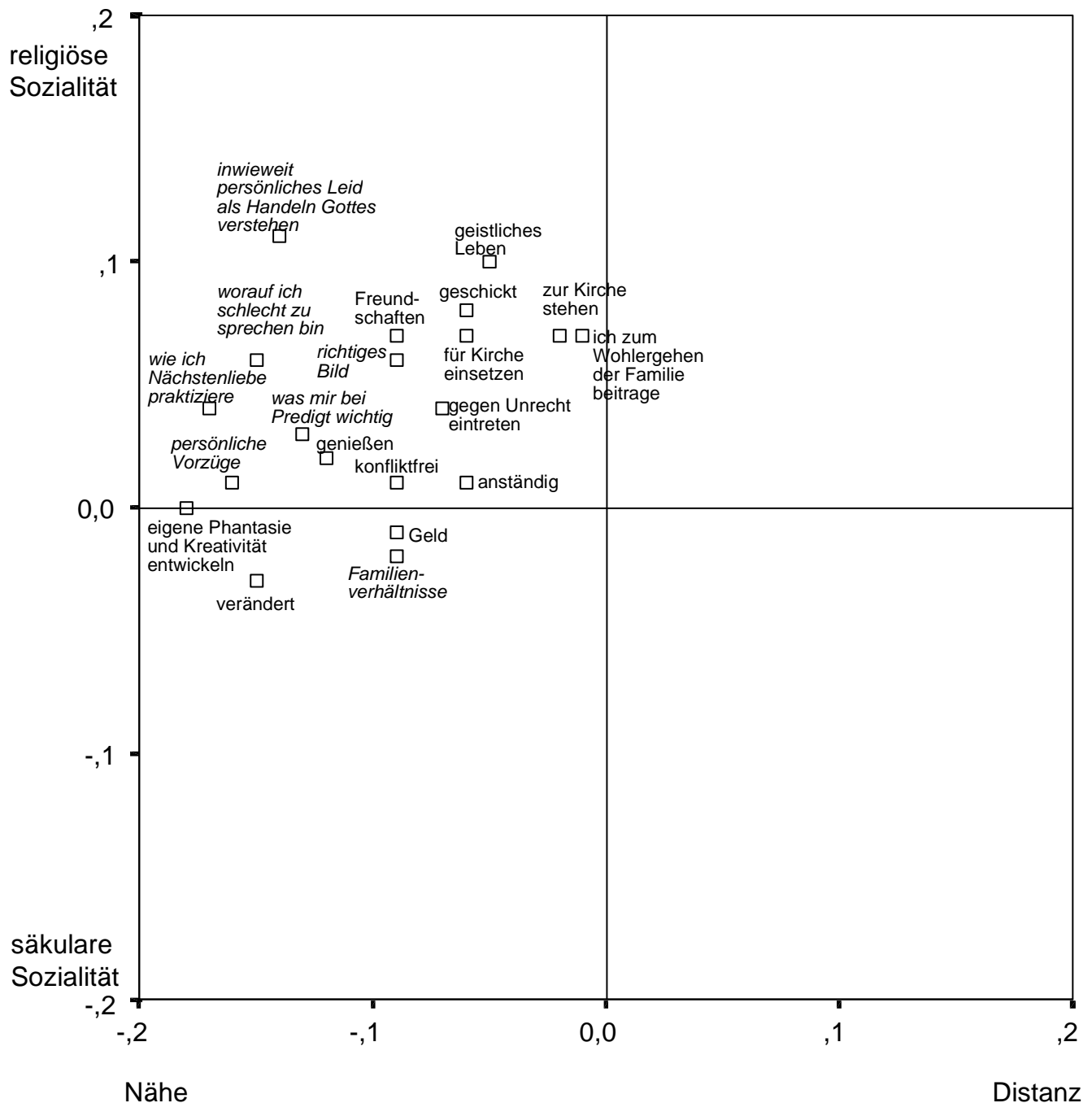


Abbildung 6.34: Beziehungsrealität-Empathie-Interaktions-Raum für die Vorhersage des Gesamtvertrauens Studie 2

Die geplotteten Interaktionseffekte in Abbildung 6.34 zeigen, daß die Beziehungsrealität ebenfalls die Bedeutung der vermuteten Empathie für die Höhe des Gesamtvertrauens moderiert. Ausnahmslos ist das Gefühl, verstanden zu werden, in beiden Operationalisierungsvarianten bedeutsamer für das Vertrauen, wenn die Teilnehmenden den Pfarrer in einer nahen Beziehung wahrnehmen. In diesem Sinne findet die Annahme von Josuttis (1996) Bestätigung, daß für den Führer ins Heilige, der rechts im Raum seinen Ort gefunden hat, Verstehen und Nichtverstehen keine wesentliche Rolle mehr spielen (1996, S. 111; vgl. Kap. 4.1).

### 6.2.7.3 Differenzielle Relevanz der Ähnlichkeit von Selbstbild und Pfarrerbild

Im Anschluß an das Similarity-Attraction-Paradigma (siehe Kap. 2.4.3) ist anzunehmen, daß Ähnlichkeit ein bedeutsamer Prädiktor für Vertrauen ist. Diese Annahme steht in Spannung zu einem Image von Kompetenz. Insofern sich die Kompetenz des Pfarrers zu einem Teil auf die Repräsentation von Werten bezieht, die nicht immer mit den eigenen identisch sind (Dahm, 1992; Josuttis, 1991), folgt ein direkter Widerspruch (Gennerich, 1995). So stellt sich die Frage, wie beide Annahmen zu integrieren sind, so daß sie theoretisch zusammengedacht werden können. Im folgenden wird der Frage nachgegangen, ob der Beziehungswunsch eine Moderatorfunktion übernehmen kann, die jeweils reguliert, ob sich das Vertrauen primär über Ähnlichkeit oder über die Werterepräsentation konstituiert. Es kann die Hypothese aufgestellt werden, daß die wahrgenommene Ähnlichkeit für Beziehungen, die durch Nähe gekennzeichnet sind, wichtiger für das Vertrauen ist. In distanten Beziehungen sollte dagegen die Repräsentation prototypischer Werte an Gewicht gewinnen.

Abbildung 6.35 zeigt die Bedeutung der wahrgenommenen Ähnlichkeit bei verschiedenen Werthaltungen für die Vorhersage des Vertrauens in Abhängigkeit vom Beziehungswunsch für Studie 2 ( $N = 614$ ). Der Abbildung läßt sich entnehmen, daß die wahrgenommene Ähnlichkeit für Personen, die eine nahe Beziehung zum Pfarrer wünschen, bedeutsamer für die Vertrauenskonstitution ist als für Personen, die eine distante Beziehung wünschen. Die wahrgenommene Ähnlichkeit in der Werthaltung „anständig sein“ bildet die einzige Ausnahme. In den beiden kursiv gedruckten Items wurde die Ähnlichkeit direkt abgefragt. Bei den anderen gezeigten Werthaltungsitems wurde die Ähnlichkeit über die Bildung der Betragsdifferenz von Selbstbild und Pfarrerbild  $|A(A)-A(B)|$  berechnet. Beide Operationalisierungsvarianten verhalten sich konsistent.



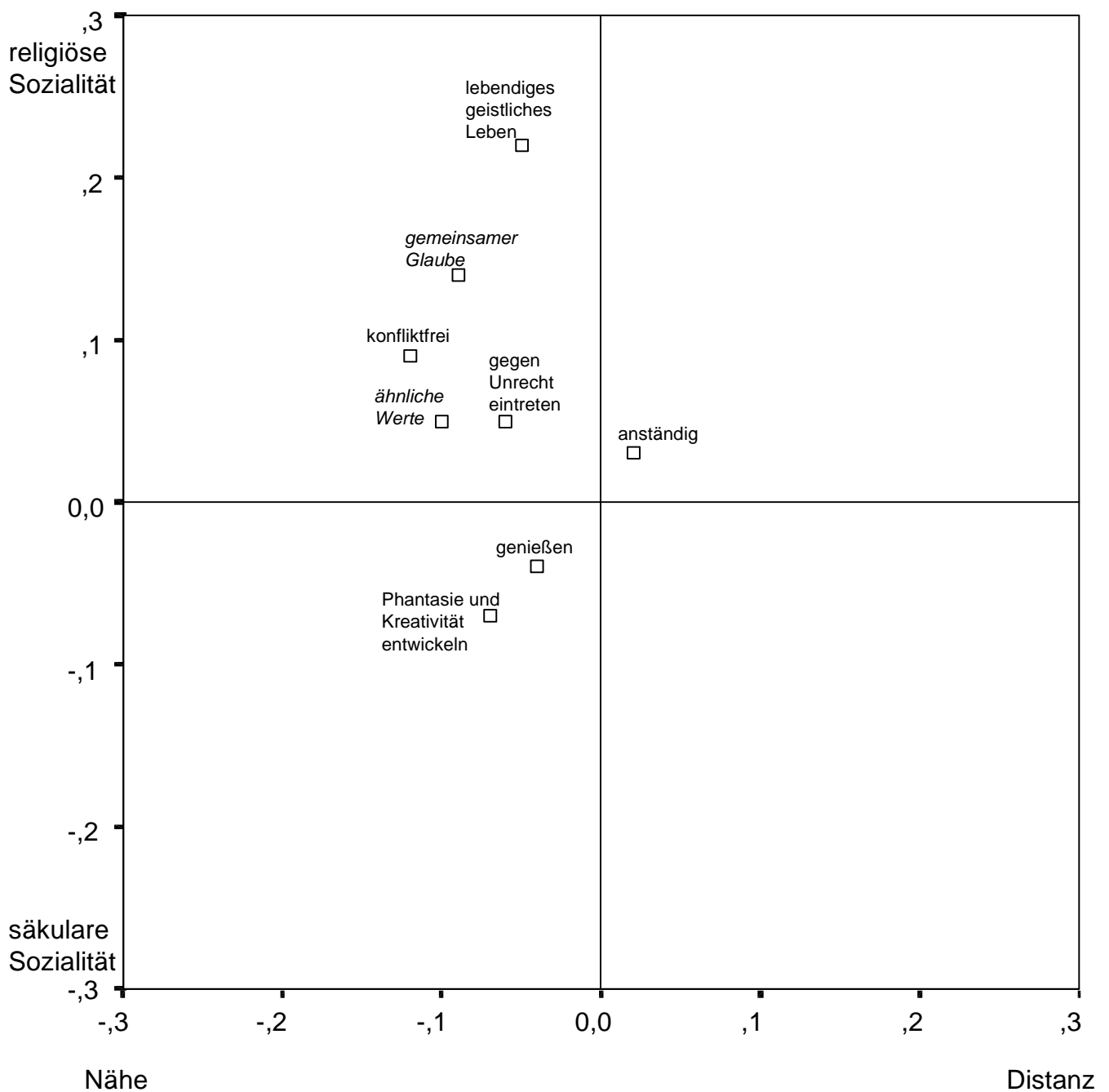


Abbildung 6.35: Beziehungswunsch-Ähnlichkeit-Interaktions-Raum für die Vorhersage des Gesamtvertrauens Studie 2

Der zweite Teil der obigen Hypothese ging davon aus, daß für die Vertrauenskonstitution bei Teilnehmenden mit distanteren Beziehungswünschen das Pfarrerbild allein bzw. die Repräsentation prototypischer Werte wichtiger ist als die wahrgenommene Ähnlichkeit mit der eigenen Person. Dies wurde im folgenden so operationalisiert, daß dieselben Fremdbild-Items, die auch der Differenzwertbildung zugrundelagen, für die Berechnung der Interaktionsvariablen benutzt wurden. Für die Fremdbilder wurden in der zugrundeliegenden Regressionsanalyse die ipsatierten Werte gewählt, so daß für Ähnlichkeitsitems wie für Fremdbilditems durch die Differenzbildung eine Korrektur

der Antworttendenzen vorgenommen wurde. Die Beta-Werte für die Interaktionseffekte der Perspektive A(B) sind die gleichen wie in Abbildung 6.30. Abbildung 6.36 veranschaulicht die Interaktionseffekte aus der Regressionsanalyse für die Fremdbild-Items im Vergleich mit den Ähnlichkeits-Items.

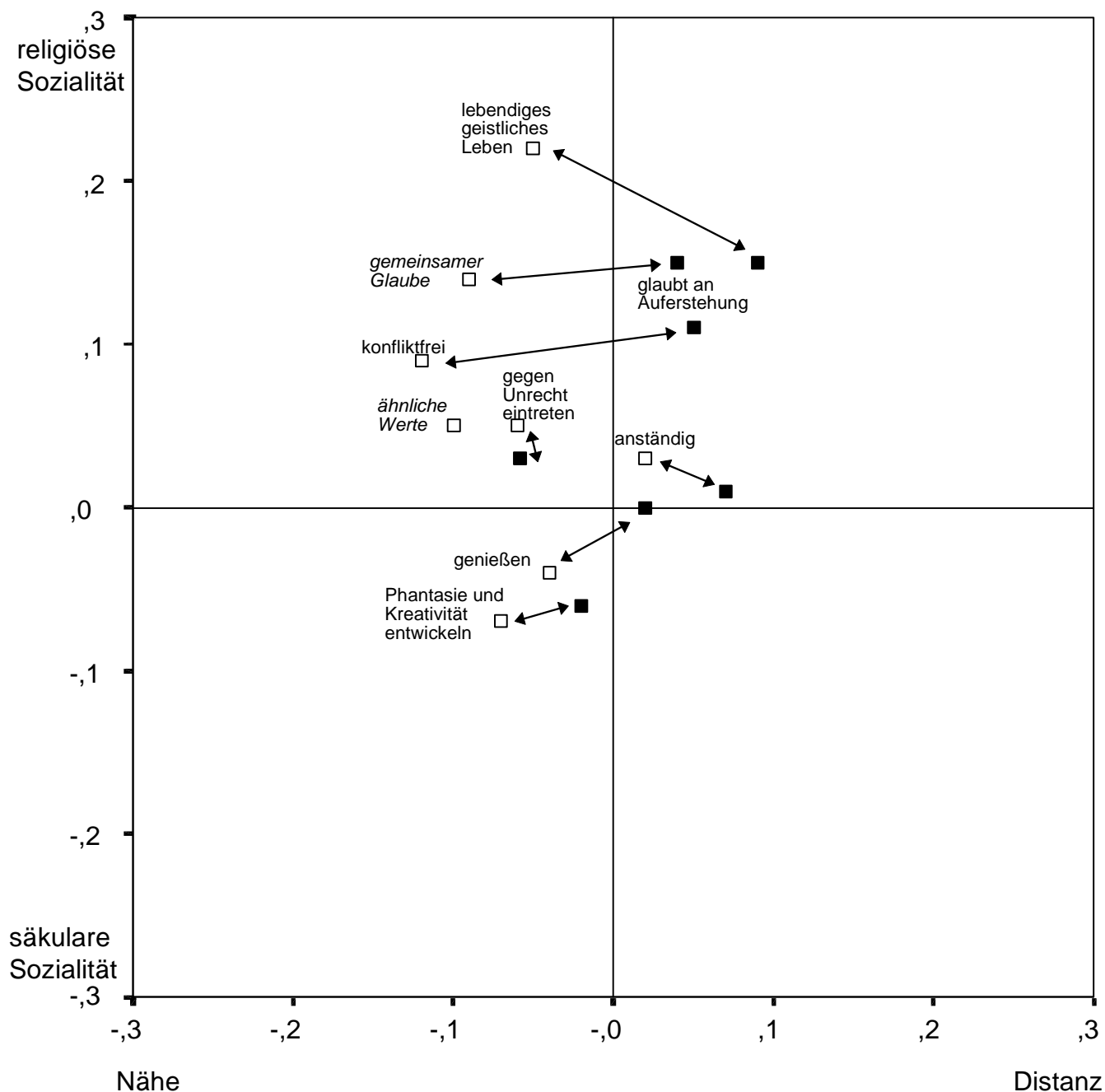


Abbildung 6.36: Vergleich der Interaktionseffekte von wahrgenommener Ähnlichkeit und Fremdbild (Kompetenz) mit dem Beziehungswunsch für die Vorhersage des Gesamtvertrauens

In Abbildung 6.36 sind die Fremdbilditems mit schwarzen und die Ähnlichkeitsitems mit weiß ausgefüllten Kästchen angezeigt. Die Pfeile wurden jeweils zwischen den inhaltlich sich entsprechenden Items gesetzt. Im Falle des direkten Ähnlichkeitsitems „gemeinsamer Glaube“ wurde als Fremdbildentsprechung pars pro toto das Items „er glaubt an die Auferstehung der Toten“ gewählt. Für das zweite direkte Ähnlichkeitsitem „ich vertrete ähnliche Werte“ stellen bereits die anderen Items eine Entsprechung dar, so daß sich hier kein entsprechendes Pendant findet. Das Ergebnis zeigt im Vergleich zur größeren Vertrauensrelevanz der wahrgenommenen Ähnlichkeit  $A(A)-A(B)$  bei Nähewünschen, daß das direkte Bild vom Pfarrer  $A(B)$  bezüglich prototypischer Werte bei distanteren Beziehungswünschen bedeutsamer wird.

#### 6.2.7.4 Die differentielle Relevanz der Reputation

Nach Luhmann (1968/1989) „baut Systemvertrauen darauf auf, daß andere auch vertrauen und daß diese Gemeinsamkeit des Vertrauens bewußt wird“ (S. 77). Um psychologisch sinnvoll von Systemvertrauen zu sprechen, muß ein Unterschied zum persönlichen Vertrauen benannt werden können. Mit Luhmann kann dieser Unterschied in der Bedeutsamkeit der Reputation, d.h. der Perspektive Dritter auf den Meinungsgegenstand, gesehen werden (Kap. 2.4.5 und 3.1). In Bezug auf den Pfarrer wurde diese Perspektive als vermutetes Gruppenfremdbild in der Form „die meisten anderen Gemeindeglieder würden sagen ...“  $A(G(B))$  operationalisiert, weil die Gemeinde als das primäre Bezugs-System begriffen werden kann, in dem sich ein Wissen über das Bild der anderen vom Pfarrer über das Hörensagen bzw. die „Mundpropaganda“ herausbilden kann.

Um in die Regression des Gesamtvertrauens geführt zu werden, bedarf das vermutete Gruppenfremdbild  $A(G(B))$  als Bezugspunkt das eigene Bild vom Pfarrer  $A(B)$ . Dieser Bezugspunkt kommt bereits in dem „auch“ des Zitates zum Ausdruck.<sup>6</sup> Zum anderen wird eine für die Vertrauensdiagnose wichtige Quantifizierung vorgenommen: Die anderen nehmen ein vertrauensvolles Image mehr oder weniger als man selber wahr. Die Haupteffekte der Differenz  $A(G(B))-A(B)$  bei der Vorhersage des Vertrauens liegen nun bei  $\beta = -.17$  bis  $-.38$  und im Durchschnitt bei  $-.25$  (Anhang 10.7.4). Das heisst, daß ich dem Pfarrer um so weniger vertraue, je schlechter mein Bild von ihm im Vergleich zu den meisten anderen Gemeindegliedern ist. Das eigene in der Differenz zum Ausdruck kommende gute oder schlechte Bild vom Pfarrer prägt also hier das Vertrauen. In Bezug auf die differentielle Relevanz der Differenz  $A(G(B))-A(B)$  kann nun die folgende Hypothese aufgestellt werden: Wenn die anderen ein besseres Bild

---

<sup>6</sup> Die Notwendigkeit eines Bezugspunktes hat seinen weiteren Grund darin, daß die beiden Perspektiven  $A(G(B))$  und  $A(B)$  im Durchschnitt mit  $r = .68$  miteinander korrelieren und damit etwa 46 % ihrer Varianz miteinander teilen. Diese Gemeinsamkeit im Pfarrerbild kann verschiedene Ursachen haben: (a) das Urteil der anderen prägt das eigene Bild, (b) das Bild der anderen wird aus der eignen Sicht geschlußfolgert, (c) die gemeinsame Varianz beinhaltet die Antworttendenzen (siehe Kapitel 5.4.2). Durch die Differenzbildung von  $A(G(B))$  und  $A(B)$  wird nun die Perspektive  $A(G(B))$  um Varianzanteile korrigiert, die wie die genannten Ursachen nicht das Systemvertrauen messen.

vom Pfarrer haben als man selber, dann sollte das Vertrauen bei den Teilnehmenden, die den Pfarrer in einer distanten Beziehung wünschen, und deren Beziehungsqualität damit unter der Kategorie des Systemvertrauens zu fassen ist (Kap. 2.5.1), höhere Werte haben als bei Personen, die ihn in einer Beziehung mit Nähe wünschen. Im Falle eines distanten Beziehungswunsches gilt nämlich, daß das Bild der anderen vom Pfarrer im Vergleich zu dem eigenen Bild an Gewicht gewinnt. Das in einem positiven Differenzwert zum Ausdruck kommende eigene schlechte Bild vom Pfarrer fällt dagegen für die Teilnehmenden mit einem nahen Beziehungswunsch mehr ins Gewicht. Im Beispiel hieße dies, daß für die Beziehung zum Pfarrer als Freund das Bild anderer weniger wichtig ist als für die Rolle des kirchlichen Begleiters. Für die Bewertung eines Freundes stützt man sich auf das eigene Urteil, und für die Bewertung der Qualität von Hochzeiten und Beerdigungen stützt man sich tendenziell mehr auf die Meinung anderer, zumal die eigenen Erfahrungen in diesen Fall womöglich mangels Anlässen nicht vorliegen.

Wenn die anderen dagegen ein schlechteres Bild vom Pfarrer haben als man selber, dann sollte das Vertrauen bei den Teilnehmenden, die den Pfarrer in einer distanten Beziehung wünschen, niedriger sein als bei Teilnehmenden, die den Pfarrer in einer Beziehung mit Nähe wünschen. In diesem Fall gilt nämlich ebenfalls die bisherige Argumentation, nur daß sie anders herum wirkt: Das im negativen Differenzwert zum Ausdruck kommende relativ gute Bild vom Pfarrer im Vergleich zu den meisten anderen Gemeindegliedern hat eine größere Wirkung auf die Höhe des Vertrauens bei den Teilnehmenden, die Nähe wünschen. Andersherum wird das Vertrauen bei den Teilnehmenden, die eine distante Beziehung wünschen, durch den Sachverhalt abgeschwächt, daß die anderen entsprechend besonders wenig vertrauen. Die beziehungsanalytische Vertrauenskognition der Reputation ist demnach für Personen mit distanten Beziehungswünschen besonders vertrauensrelevant.

Diese Hypothese kann nun durch die Einführung einer Interaktionsvariable in die Regression zur Vorhersage des Gesamtvertrauens getestet werden. Die obige Hypothese wird bestätigt, wenn die Interaktionseffekte der Interaktionsvariablen aus der Differenz  $A(G(B)) - A(B)$  mit dem Beziehungswunsch auf der Dimensions Nähe vs. Distanz positiv sind. Dem entsprechen die Daten wie Abbildung 6.37 zeigt.

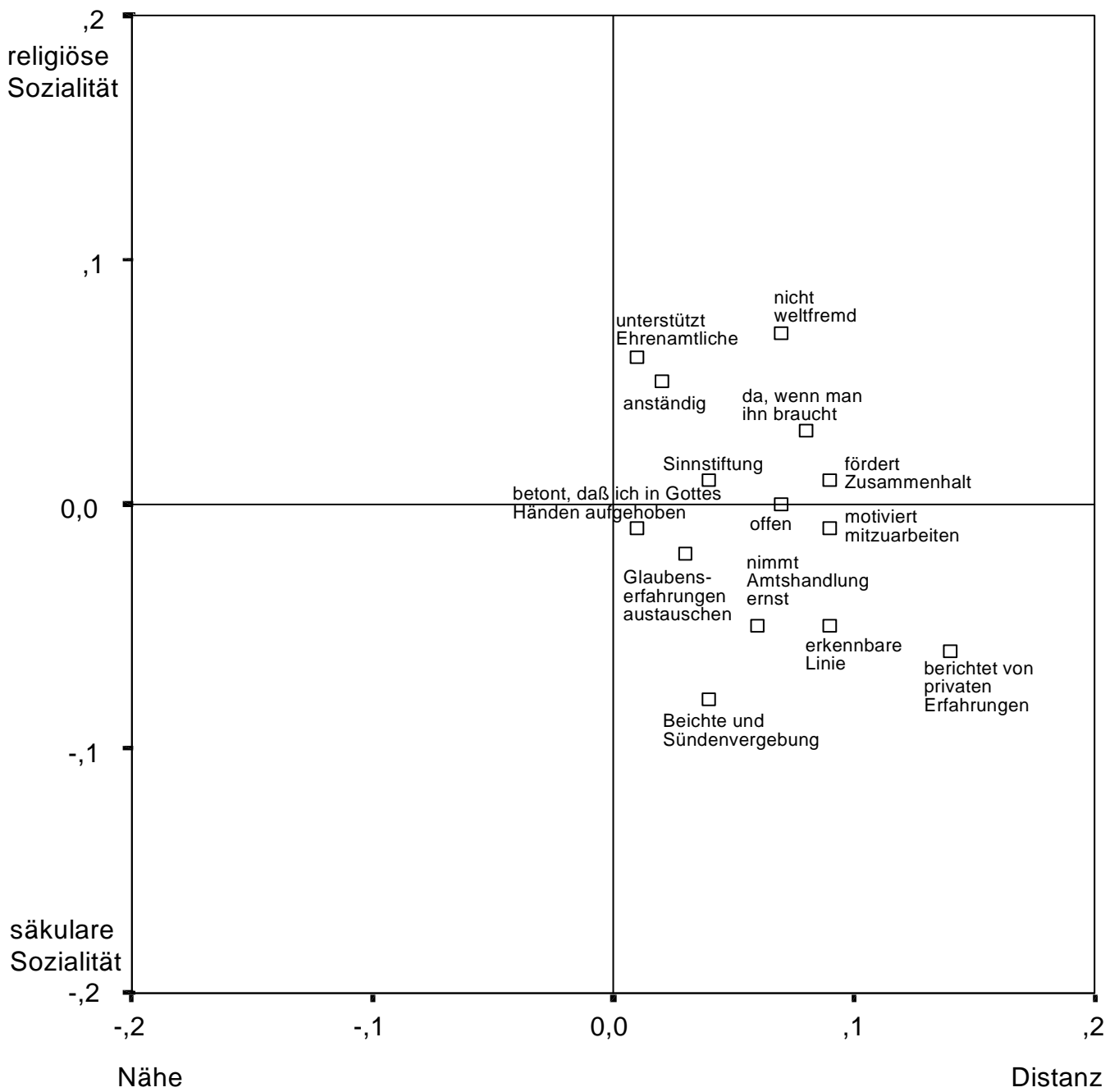


Abbildung 6.37: Beziehungswunsch-Reputation-Interaktions-Raum für die Vorhersage des Gesamtvertrauens Studie 2

Abbildung 6.37 zeigt, daß die Perspektive A(G(B)) im Verhältnis zur Perspektive A(B) für Personen, die den Pfarrer in einer distanten Beziehung wünschen, mehr Gewicht hat. Für alle 14 Items, die in beiden Perspektiven erhoben wurden, zeigt sich konsistent der gleiche strukturelle Effekt: das Bild der anderen ist für die Konstitution von Systemvertrauen als besonders relevant und charakteristisch anzusehen.

Eine nähere Analyse der Lokalisation der einzelnen Items in Abbildung 6.37 zeigt nun, daß die Items auf der linken Hälfte (z.B. „unterstützt Ehrenamtliche“) ihre ursprünglichen Interaktionseffekte auf der distanten Seite hatten und die Items auf der rechten Hälfte (z.B. „berichtet private Erfahrungen“) auf der Nähe-Seite (vgl. Abbildung 6.30). Inhaltlich bedeutet dies, daß den Teilnehmenden, die eine distante Beziehung wünschen, es z.B. weniger wichtig ist, daß der Pfarrer private Erfahrungen berichtet, wohingegen Teilnehmende, die den Pfarrer in einer Rolle mit mehr Nähe wünschen, es z.B. weniger wichtig finden, daß er die Ehrenamtlichen unterstützt. Bei dieser Formulierung liegt wiederum der Sachverhalt zugrunde, daß eine positiver Differenzwert bedeutet, daß man selber keinen guten Eindruck vom Pfarrer hat. In der Folge korreliert der Differenzwert negativ mit Vertrauen, so daß sich die Items spiegelbildlich im Vergleich zu Abbildung 6.30 in Kapitel 2 lagern. Kurz gesagt, der Effekt aufgrund der unterschiedlichen Relevanz der Perspektive A(G(B)) ist mit den Effekten der Iteminhalte konfundiert. Daher muß kritisch gefragt werden, ob die Lokalisation der Interaktionseffekte auf der Seite mit den distanten Beziehungswünschen nicht dadurch zustande kommt, daß die 14 Items mit ihrem durchschnittlichen Interaktionseffekt vor der Differenzbildung mit der Perspektive A(G(B)) der linken Nähe-Seite zuzuordnen sind (Abb. 6.30), so daß sie, auch ohne einen ursächlichen Effekt der Perspektive A(G(B)), auf der distanten Seite liegen. Dagegen spricht jedoch der Sachverhalt, daß die 14 Items mit ihren ursprünglichen Interaktionseffekten je zur Hälfte aus den beiden linken bzw. rechten Quadranten stammen. Läge kein Interaktionseffekt aufgrund der unterschiedlichen Vertrauensrelevanz der Perspektive A(G(B)) zugrunde, dann wäre zu erwarten, daß die Items unter Beibehaltung ihrer relativen inhaltlichen Ausrichtung insgesamt in Richtung auf die Mitte verschoben liegen.

Diesem Problem kann noch einmal direkt nachgegangen werden. Indem aus allen 14 Items ein Gesamtscore gebildet wird, sollten sich die Effekte aufgrund der unterschiedlichen Bedeutsamkeit der einzelnen Inhalte für die Beziehungswünsche herausmitteln. Der Interaktionseffekt für diesen Gesamtscore liegt, wie Abbildung 6.38 zeigt, im Hinblick auf die hier interessierende Dimension Nähe vs. Distanz bei  $\beta = .00$  und für die Dimension religiöse vs. säkulare Sozialität bei  $\beta = -.03$ . Das heisst, daß die 14 Items für Teilnehmende, die den Pfarrer in der Rolle eines Sozialarbeiters oder Organisators wünschen, mit einer leichten Tendenz bedeutsamer sind. Für Abbildung 6.37 heißt dies, daß die Lokalisation der Items auf der rechten Seite des Raumes nicht durch die Iteminhalte verursacht sein kann. Dies kann auch gezeigt werden, indem ein summarischer Differenzwert der beiden Perspektiven A(G(B)) und A(B) gebildet wird. Dafür wurde je Perspektive der Mittelwert berechnet und anschließend die Differenz gebildet. Der Gesamt-Differenzwert lokalisiert sich mit seinen Interaktionseffekten wie Abbildung 6.38 zeigt.

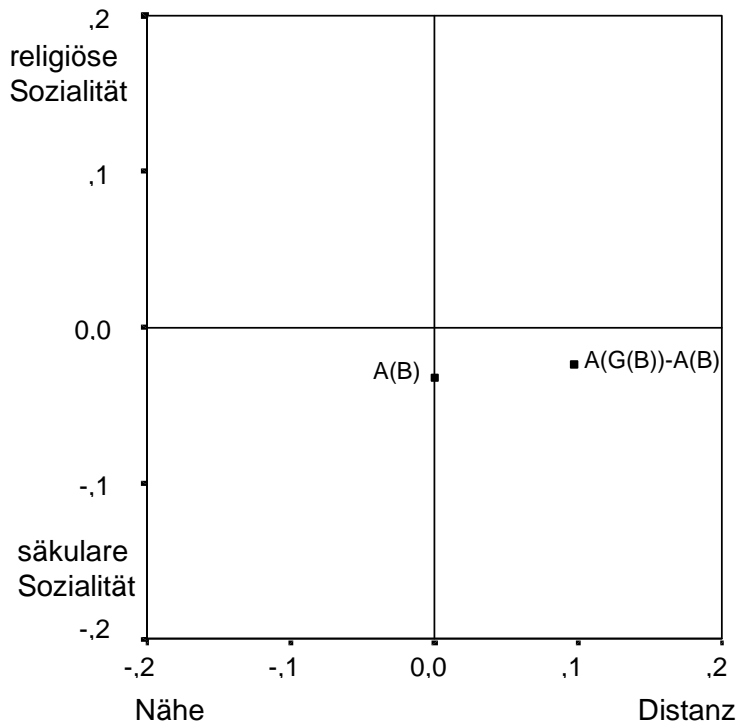


Abbildung 6.38: Vergleich der Interaktionseffekte der gemittelten Perspektiven A(B) und A(G(B))-A(B) mit dem Beziehungswunsch für die Vorhersage des Gesamtvertrauens

Abbildung 6.38 zeigt, daß die Perspektive A(G(B)) für Personen, die den Pfarrer in einer distanten Beziehung wünschen, wichtiger für die Vertrauenskonstituion ist als bei Personen, die eine Beziehung mit Nähe wünschen. Die Interaktion kann hier eindeutig auf den strukturellen Effekt der Perspektive A(G(B)) zurückgeführt werden, weil sich die inhaltlichen Effekte durch die Gesamtwertbildung für die Dimension Nähe vs. Distanz vollständig herausgemittelt haben.

Insgesamt bestätigen die aufgewiesenen Interaktionseffekte die besondere Wichtigkeit von vermuteter Empathie und wahrgenommener Ähnlichkeit in nahen Beziehungen und die größere Wichtigkeit von Kompetenz und Reputation in distanten Beziehungen. Die Hypothesen C.3 und C.4 haben sich bewährt. Zugleich unterstützen die Ergebnisse damit auch die allgemeine Hypothese B.3.

## 6.2.8 Der Pfarrer als Vorbild

Ob und wieweit der Pfarrer Vorbild sein soll, wurde in der Praktischen Theologie immer wieder thematisiert. Nach Gräß (1992) ist der Pfarrer „Musterprotestant“, dessen Amtsführung dann überzeugt, wenn „ein sozialetisches Programm erkennbar wird, dem dann auch seine eigene Lebenspraxis in exemplarischen Situationen entspricht“ (S. 254). Lämmermann (1991) formuliert in ähnlicher Weise: „Der Pfarrer soll das leben, was die christliche Botschaft verkündigt und damit deren Handlungsrelevanz unter Beweis stellen“ (S. 27). Schließlich sieht auch Drehsen (1989) in der Vorbildlich-

keit die zentrale Erwartung an den Pfarrer: „Erst in der Person des Pfarrers veranschaulicht sich, was christliches Wissen, Wollen und Handeln bedeuten können; denn erst durch die konkrete, lebendige, individuell-persönliche Veranschaulichung gewinnen die an sich abstrakten werthafter Zusammenhänge ihre sinnträchtige Vorstellbarkeit, ihre Anschauungskraft und ihre Identifikationsfähigkeit.“ Auch Josuttis (1989) Beschreibung des Pfarrers als idealen Bürger läuft auf die Vorbildlichkeit hinaus: „im Familienleben des Pfarrhauses soll für die Gemeinde exemplarisch zur Darstellung kommen, daß die grundlegenden Konflikte der bürgerlichen Existenz überwindbar sind“ (S. 449). Allerdings zeigt bei Josuttis die Vorbildlichkeit des Pfarrers eine Nuance: nicht ein christliches Leben, sondern bürgerliche Ideale sollen zur Darstellung gebracht werden. Geht man nun davon aus, daß es die allgemeingültigen bürgerlichen Ideale in einer pluralen Gesellschaft nicht mehr gibt (Herbert, 1988), dann ließe sich in der Linie von Josuttis weiterführend formulieren: Der Pfarrer soll je die eigenen Ideale zur Darstellung bringen. Diese Hypothese wird in diesem Kapitel geprüft (vgl. auch Kap. 2.4.6).

Gegen die Beschreibung des Pfarrers als „eine lebendige Repräsentanz der individuell verwirklichten Religion“ wendet sich Steck (1991) und betrachtet den Pfarrer unter dem „Gesichtspunkt seiner beruflichen Kompetenz“. Er kommt zu dem Schluß, daß Pfarrer an der „Kunstfertigkeit ihrer professionellen methodischen Arbeit und letztlich durchaus am Effekt, am Erfolg ihres Handelns“ (S. 322) zu messen sind. Und diese verdanken sich nicht vorwiegend „der Harmonie von Gesinnung und Lebenspraxis, sondern eher der Fähigkeit, zwischen sich selbst und seinem Beruf, vor allem aber zwischen der eigenen Lebenspraxis und der anderer unterscheiden zu können“ (S. 322). Auch dieser Überlegung wird in diesem Kapitel nachgegangen.

Als ein erster Befund zur Frage der Vorbildlichkeit des Pfarrers kann bereits die Lage der Rolle des Vorbildes im zweidimensionalen Raum (Kap. 6.2.2) gewertet werden. Sie liegt leicht in Richtung auf die Pole ‘religiöse Sozialität’ und ‘Nähe’, ist jedoch im Vergleich zu anderen Rollen am wenigsten aus der Mitte rausgekommen, da für die Teilnehmenden die Rolle jeweils inhaltlich unterschiedlich gefüllt ist. Um die Frage zu untersuchen, in welcher Weise das Vorbild für die Teilnehmenden jeweils etwas Unterschiedliches bedeutet, bedarf es zunächst einer Messung der Vorbildlichkeit des Pfarrers, die zunächst kurz vorgestellt wird.

Der Pfarrer als Vorbild wurde über eine Skala gemessen, in der der Begriff Vorbild eng umschrieben wird. Die Items der Skala sind in Tabelle 6.7 wiedergegeben. Die Skala ist konsistent mit  $\alpha = .84$ .

Tabelle 6.7: Skala ‘Vorbildlichkeit’

<i>Items (<math>\alpha = .84</math>)</i>	<i>r (Item, Skala)</i>
Unser Pastor zeigt, daß man auch in der heutigen Zeit ein christliches Leben führen kann.	.73
Vorbild in der christlichen Lebensführung	.69
Bei unserem Pastor wird anschaulich, was es heißt, ein christliches Leben zu führen.	.67
Zur Zeit ist unser Pastor für mich jemand, der meinem eigenen Ideal nahe kommt und an dem ich mich orientieren kann.	.59



Die Skala 'Vorbildlichkeit' korreliert hoch mit dem 'Gesamtvertrauen' ( $r = .76$ ). Das Vorbild scheint fast ein Synonym des Vertrauens zum Pastor zu sein. Die Lage in Richtung 'religiöse Sozialität' und 'Nähe' bedeutet jedoch, daß der Pfarrer hier stärker als Vorbild empfunden wird. Dem entspricht auch der bisherige Kenntnisstand, daß der Pfarrer desto eher als Vorbild und Beispiel in christlicher Lebenskompetenz gesehen wird, je intensiver der Kontakt ist (Drehse, 1989, S. 108). Demnach scheint die Vorbildlichkeit nicht alle Vertrauensarten zum Pfarrer in gleicherweise abzudecken. Die hohe Korrelation mit dem 'Gesamtvertrauen' legt jedoch auch nahe, daß das Vorbild für alle Beziehungsvarianten wichtig ist (vgl. Karle, 1999). Läßt sich daraus und aus der hohen Korrelation der Skala 'Vorbildlichkeit' mit der Skala 'Gesamtvertrauen' folgern, daß der Pfarrer Vorbild sein muß? Vorerst stellt sich jedoch die Frage, wie der Pfarrer überhaupt Vorbild sein kann, wenn die Gemeindeglieder unterschiedliche Werthaltungen vertreten, die miteinander konfliktieren können. Wie kann der Pfarrer zugleich Vorbild für Menschen mit unterschiedlichen Werthaltungen sein?

Gemäß den theoretischen Überlegungen läßt sich die Konstitution des Vorbildes über das Zusammenwirken der drei Perspektiven Idealselbstbild, Selbstbild und Pfarrerbild erklären (Kap. 2.4.6). Um diese Annahme zu überprüfen wurde die Differenz von Pfarrerbild und Selbstbild gebildet (soweit Items für beide Perspektiven erhoben wurden): Diese Items wurden so formuliert, daß sie im Pfarrerbild und Selbstbild den gleichen Inhalt repräsentieren (z.B. „unser Pfarrer genießt das Leben“ und „ich genieße das Leben“). Umso stärker ein Iteminhalt beim Pfarrer im Vergleich zur eigenen Person wahrgenommen wird, desto mehr könnte der Pfarrer „Vor“-bild sein. Im Vergleich zur Operationalisierung der Ähnlichkeit wird hier also nicht eine Betragsdifferenz gebildet, sondern die relative Differenz von Pfarrerbild und Selbstbild, d.h. die Richtung der Differenz wird hier bedeutsam. Da sich die Vorbildlichkeit immer auf Ideale und Werte bezieht, ist nun ein Interaktionseffekt mit den Werthaltungen der Teilnehmenden zu erwarten. Eine relative „bessere“ Bewertung des Pfarrerbildes gegenüber dem Selbstbild sollte bei den Teilnehmenden zu einer größeren Vorbildwirkung führen, die den betreffenden Wert als Ideal für sich setzen. Der Interaktionseffekt wurde daher durch die Multiplikation der standardisierten Perspektivendifferenz mit dem Faktorscores der Hedonismus-Religiositäts-Dimension berechnet.

Tabelle 6.8: Regressionskoeffizienten ( $\beta$ ) bei der Vorhersage der 'Vorbildlichkeit'

<i>Werthaltung</i>	<i>Interaktionseffekt [A(B)-A(A)] x [A*(A)]</i>	<i>Haupteffekt [A(B)-A(A)]</i>
ein lebendiges geistliches Leben führen	-.23	.19
ein anständiger Mensch sein	-.05	.45
frei sein von inneren Konflikten	-.01	.31
für Menschen eintreten, die Unrecht erleiden	-.03	.36
eigene Phantasie und Kreativität entwickeln	.15	.29
das Leben genießen	.05	.09

Die Ergebnisse sind der Tabelle 6.8 zu entnehmen. Die Ergebnisse zeigen, daß für die Items, die hoch auf der Werthaltungsdimension laden (siehe Tab. 6.4), die getroffenen Annahmen durch die Interaktionseffekte bestätigt werden. Der Effekt ist für das Items „das Leben genießen“ jedoch bedeutend geringer als für das Items „ein lebendiges

geistliches Leben führen“. Das heißt, daß der Pfarrer es schwieriger hat, von „Hedonisten“ als Vorbild erlebt zu werden. Sein Amt repräsentiert hier vermutlich eine zu seiner Lebensführung und Werthaltung gegenläufige Realität. Das zeigt sich auch an den Haupteffekten in der rechten Spalte: der Pfarrer wird - die eigenen Werthaltungen einmal außer acht gelassen - umso mehr als Vorbild gesehen, je „anständiger“ er im Vergleich zu einem selber wahrgenommen wird. Derselbe Effekt zeigt sich jedoch kaum im Bezug auf den Wert ‘das Leben genießen’.

Dem Ergebnis zufolge ist der Pfarrer also für diejenigen Gemeindeglieder Vorbild, deren Werte er vertritt. Es stellt sich nun die Frage, wie der Pastor ein so relativ hohes Vertrauen genießen kann, wenn er wegen der Gegensätzlichkeit der Werthaltungen immer einen Teil der Gemeinde im Hinblick auf ihre Erwartungen an seine Lebensführung enttäuschen muß.

Die folgende Abbildung beinhaltet die Lösung für dieses Problem: Der Pfarrer wird entsprechend dem eigenen Ideal wahrgenommen. Dieses Phänomen ist als *false consensus* bekannt (Marks & Miller, 1987): Man schließt von sich selbst auf andere, entsprechend wird der andere dem eigenen Selbstbild ähnlich wahrgenommen. Wird nun der andere zudem idealisiert, dann fungiert er in der Folge als Vorbild. Die Abbildung zeigt für die beiden Items, die sich auf der Wertedimension gegenüberliegen und für die ein Pfarrerbild erhoben wurde, das Ergebnis einer Kanonischen Korrelation. Das Pfarrerbild auf der einen Seite und das (Ideal)Selbstbild auf der anderen Seite werden jeweils durch eine Variable beschrieben, die mit einer Korrelation von .30 miteinander in Beziehung stehen. Die Wahrnehmung des Pfarrers hängt mit dem Selbstbild und Idealselbstbild zusammen. Die Richtung des Zusammenhanges ist dabei nicht festgelegt: Wer demnach das Leben genießen will, der unterstellt dies auch dem Pfarrer, und wer ein geistiges Leben führen will, der nimmt dies auch beim Pfarrer an. Oder die Wahrnehmung des Pfarrer beeinflusst das Selbstbild; der Pfarrer wäre in dieser Weise Vor-Bild.

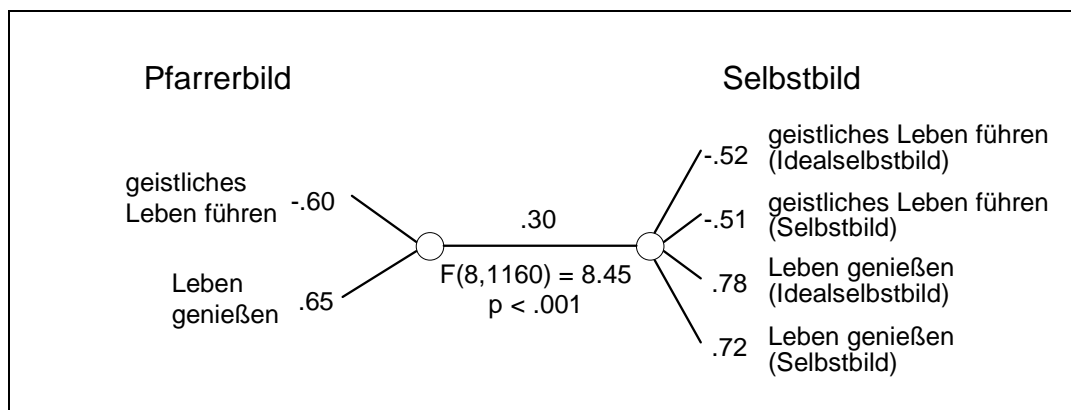


Abbildung 6.39 : Kanonische Korrelation von Pfarrerbild und Selbstbild

Das Ergebnis aus Abbildung 6.39 läßt sich nun so interpretieren, daß die Gemeindeglieder in einem gewissen Ausmaß sich selbst ihr Vorbild und damit ihren vertrauenswürdigen Pfarrer konstruieren. Damit ist das Phänomen des Vertrauens zu einem gewissen Ausmaß nicht eine Leistung des Pfarrers, die er durch Fachkompetenz und „Kunstfertigkeit“ (Steck, 1991) oder persönliche Integrität und seine „Lebenspraxis“

(Gräß, 1992) erbringt, sondern Ergebnis einer kognitiven Verzerrung, deren sich die Teilnehmenden nicht bewußt sind.

Neben dem Beitrag des *false consensus* zur Vertrauensgenese läßt sich aber doch auch der Einfluß des Pfarrers nachweisen, indem die vier in Studie 2 beurteilten Pfarrer gesondert betrachtet werden. Der Abbildung 6.23 kann entnommen werden, daß Pfarrer 4 von seiner Profilierung im Raum den religiös orientierten Teilnehmenden und Pfarrer 2 den hedonistisch orientierten Teilnehmenden nahe kommt. Die Teilnehmenden wurden jeweils am Nullpunkt der bipolaren Idealselbstbild-Dimension in zwei Gruppen geteilt. Im Hinblick auf die Pfarrer wurde die Annahme getroffen, daß aufgrund der wahrgenommenen Positionierung der Pfarrer im Raum auf eine entsprechende Werthaltung des Pfarrers geschlossen werden kann, so daß einem Pfarrer mit einer Profilierung hin zum Führer ins Heilige eine eher religiös orientierte Werthaltung und einem Pfarrer mit einer Profilierung hin zum Organisator und Sozialarbeiter eher eine hedonistische Werthaltung zugeschrieben wird. Dem entsprechen die Daten: Abbildung 6.40 zeigt die Korrelation einer für den Pfarrer berechneten bipolaren Wertdimension mit den beiden Dimensionen des Raumes der Beziehungsrealität. Für die Berechnung wurden jeweils die beiden Items mit den stärksten Ladungen auf den beiden Polen der Hedonismus-Religiositäts-Dimension gewählt, für die ein Item bezogen auf den Pfarrer vorlag.

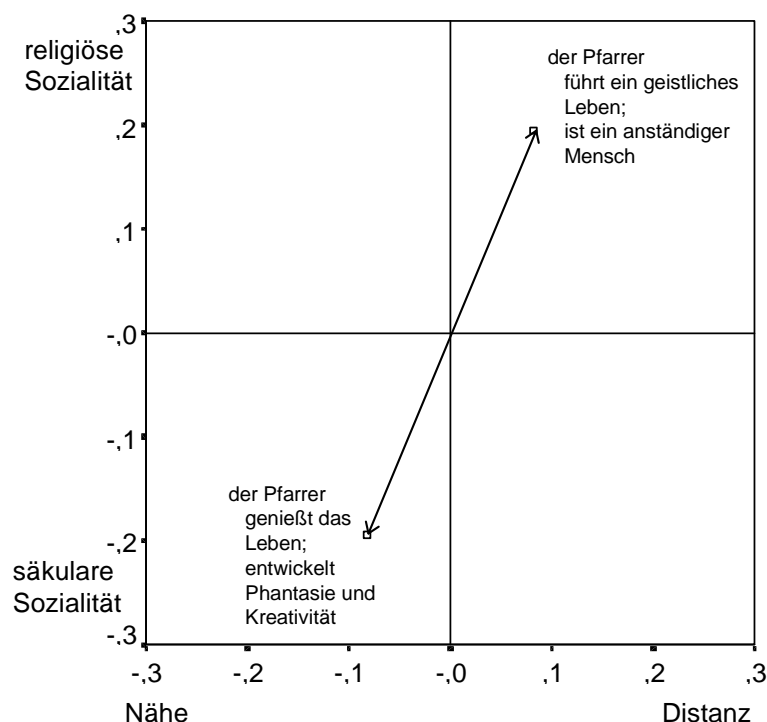


Abbildung 6.40: Zusammenhang von Beziehungsrealität und wahrgenommener Werthaltung des Pfarrers (Korrelationskoeffizienten)

Abbildung 6.40 zeigt, daß der Pfarrer als Organisator und Sozialarbeiter mit einer hedonistischen Werthaltung wahrgenommen wird und der Führer ins Heilige mit einer religiösen Werthaltung. Pfarrer 2 hat entsprechend einen Wert von  $M = .42$  auf der

standardisierten Dimension und Pfarrer 4 von  $M = -.38$ . Pfarrer 2 müßte also für die hedonistisch orientierten Gemeindeglieder das besser Vorbild sein und Pfarrer 4 für die religiös orientierten Gemeindeglieder.

Der Tabelle 6.9 läßt sich entnehmen, daß religiös orientierte Gemeindeglieder im Pfarrer eher ein Vorbild sehen als die hedonistisch orientierten ( $F = 32.35$ ;  $p < .001$ ): Pfarrer 2 wird von religiösen Gemeindegliedern mehr als Vorbild gesehen als von den hedonistisch orientierten, obwohl er den hedonistischen Gemeindegliedern in seiner Profilierung mehr entspricht. Hier wirkt sich wahrscheinlich der größere Bezug des Pfarrerberufes zu religiösen Werten aus (siehe Kap. 2.4.6).

Tabelle 6.9: Vorbildlichkeit von Pfarrer 2 und 4 bei hedonistisch vs. religiös orientierten Gemeindegliedern

Teilstichproben	Mittelwerte Skala 'Vorbildlichkeit'	
	Pfarrer 2	Pfarrer 4
hedonistisch orientierte Gemeindeglieder	$M = 2.85$ ( $N = 84$ ; $SD = 0.86$ )	$M = 2.64$ ( $N = 51$ ; $SD = 0.86$ )
religiös orientierte Gemeindeglieder	$M = 3.06$ ( $N = 83$ ; $SD = 1.02$ )	$M = 3.63$ ( $N = 90$ ; $SD = 0.86$ )

Desweiteren zeigt sich in Tabelle 6.9, daß die hedonistisch orientierten Gemeindeglieder von Pfarrer 2 diesen eher als Vorbild sehen als die entsprechenden Gemeindeglieder von Pfarrer 4 den ihren und daß die religiös orientierten Gemeindeglieder dagegen Pfarrer 4 eher als Vorbild erleben als Pfarrer 2. Es zeigt sich somit, daß diejenigen Gemeindeglieder, die eine gemeinsame Werthaltung mit ihrem Pfarrer haben, es leichter haben, ihn als Vorbild zu sehen ( $F = 13.57$ ;  $p < .001$ ).

Schließlich ist zu fragen, ob einem Pfarrer vertraut werden kann, wenn er nicht als Vorbild erscheint. Kann er womöglich seine mangelnde Geeignetheit als Vorbild durch andere Kompetenzen ausgleichen. Dieser Frage entspricht die These von Steck (1991), derzufolge der Pfarrer an seinem Erfolg zu messen ist, der wesentlich auf seiner Fachkompetenz beruhe.

Die Fachkompetenz wurde hier gemessen über die vier in Tabelle 6.10 wiedergegebenen Items.

Tabelle 6.10: Skala 'Fachkompetenz'

Items ( $\alpha = .86$ )	$r$ (Item, Skala)
Die Gemeindeglieder unseres Pastors zeigt eine erkennbare Linie.	.69
Unser Pastor motiviert, am Ganzen der christlichen Gemeinde mitzuarbeiten.	.74
Unser Pastor lehrt den christlichen Glauben so, daß die Welt als sinnvolles Ganzes erscheint.	.71
Unser Pastor ist da, wenn man ihn braucht.	.58

Wiederum können Pfarrer 2 und 4 miteinander verglichen werden. Beide Pfarrer unterscheiden sich in der durchschnittlichen Wahrnehmung ihrer Gemeindeglieder auf den Skalen 'Vorbildlichkeit' und 'Fachkompetenz'. Tabelle 6.11 zeigt, daß Pfarrer 2 signifikant weniger als Pfarrer 4 als Vorbild erlebt wird. Andersherum wird Pfarrer 2 als besonders kompetent in Eigenschaften gesehen, die für Führungsaufgaben wichtig sind, wohingegen Pfarrer 4 hier einen entsprechend geringeren Wert hat.

Betrachtet man die Mittelwerte für das Gesamtvertrauen, dann zeigt sich, daß beiden Pfarrern vertraut wird. Die Unterschiede in den Mittelwerten sind statistisch nicht bedeutsam. Pfarrer 2 hat durch seine fachlichen Fähigkeiten ein wahrgenommenes Defizit im Bereich seiner Lebensführung auf's Ganze gesehen gut kompensiert. Umgekehrt hat Pfarrer 4 seine als geringer wahrgenommene Fachkompetenz mit einer positiver wahrgenommenen Lebenspraxis kompensiert. Es gibt verschiedene Wege ein ausreichendes Maß an Vertrauen für eine gedeihliche Gemeindearbeit zu erwerben; es kann dies eine besondere Vorbildlichkeit oder eine fachlich kompetente Arbeit sein. Der Pfarrer muß demnach kein Vorbild sein: Er kann mit Professionalität mangelnde Vorbildlichkeit kompensieren, und Verzerrungen in der Personwahrnehmung fördern ein gewisses Maß an wahrgenommener Vorbildlichkeit jenseits des tatsächlichen Lebenswandels.

Tabelle 6.11: Vorbildlichkeit, Fachkompetenz und Gesamtvertrauen bei Pfarrer 2 und 4

<i>Skala</i>	<i>Pfarrer 2 (N = 182)</i>		<i>Pfarrer 4 (N = 148)</i>		<i>Sig. ?</i>
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	
Vorbildlichkeit	2.96	.98	3.27	.99	$p < .01$
Fachkompetenz	4.14	.87	3.80	1.05	$p < .01$
Gesamtvertrauen	4.14	1.09	4.01	1.01	n.s. ( $p = .27$ )

## **7. Diskussion**

In dieser Arbeit wurde ein theoretisches Modell der Vertrauenskonstitution entwickelt, das in Kapitel 3.6 in seinen allgemeinen Grundzügen zusammengefaßt und in Kapitel 4 für das Forschungsfeld der Kirchengemeinde spezifiziert wurde. Aus den Kernannahmen des Modells wurden dann in Kapitel 5.1 Hypothesen abgeleitet, die mit zwei Fragebogenstudien empirisch überprüft wurden. Im folgenden sollen die Hauptergebnisse, in denen sich die Hypothesen bewähren, noch einmal kurz benannt und dann in Hinblick auf Forschung und Praxis diskutiert werden.

### **7.1 Zur Dimensionalität des Vertrauens**

#### **7.1.1 Zur Bewährung des Inhaltsmodells**

Bereits die in Kapitel 6.1.2 dargestellten Ergebnisse der Interviews mit 43 Teilnehmenden haben gezeigt, daß ein Pfarrer wahrgenommen als Glaubensmann bzw. als Kumpel jeweils Vor- und Nachteile für ihn und den Wahrnehmenden hat, wobei die Vorteile der einen Rolle als die Nachteile der anderen erscheinen. Der Pfarrer als Kumpel und als Glaubensmann kann damit nicht zur gleichen Zeit optimiert werden. Die Faktorenanalyse vertrauensförderlicher Eigenschaften eines Pfarrers in Kapitel 6.11 zeigte in ähnlicher Weise, daß die Interviewpartner nicht zur gleichen Zeit alle möglichen vertrauensförderlichen Eigenschaften von einem Pfarrer erwarten. Vielmehr gilt: Je mehr sie Eigenschaften nennen, die für eine bestimmte Beziehungsrealität besonders vertrauensförderlich sind, desto weniger nennen sie vertrauensförderliche Eigenschaften für eine hierzu konfligierende Beziehungsrealität. In zwei Fragebogenstudien ( $N = 132$  und  $N = 614$ ) wurde das Vertrauensraum-Modell dann umfassender überprüft.

In Kapitel 6.2.2 konnte mit Faktorenanalysen gezeigt werden, daß die inhaltliche Struktur der verschiedenen Berufsrollen des Pfarrers der theoretisch abgeleiteten in Abbildung 4.1 entspricht. So wird z.B. ein Pfarrer, der von einer Person als Mitchrist und Seelsorger gewünscht wird, nicht zugleich als Sozialarbeiter und Organisator gewünscht. Ebenso wird ein Pfarrer, der als Lehrer und Evangelist gewünscht wird, nicht von derselben Person als Freund und Therapeut gewünscht. Daß die entsprechenden Rollen sich gegenseitig ausschließen, konnte dabei unter Bezugnahme auf die entgegengesetzten Pole der beiden theoretischen Dimensionen ‘personale vs. soziale Identität’ und ‘individuell selektive vs. professionell definierte Thematik’ erklärt werden. Die in Abbildung 4.1 zusammengefaßte inhaltliche Struktur der verschiedenen Pfarrerrollen wurde für die im Beispiel genannten Beziehungswünsche, für die Wahrnehmung der Beziehungsrealität und für das den Rollen entsprechende Vertrauen nachgewiesen. So läßt sich z.B. auch das Vertrauen in den Führer ins Heilige nicht zur gleichen Zeit mit dem Vertrauen in den Organisator optimieren, ein Befund, der sich mit der theoretisch vorgenommenen Zuordnung beider Rollen zu den einander entgegengesetzten Polen der Dimension ‘personale vs. soziale Identität’ erklärt, so daß zum Führer ins Heilige ein transpersonales Vertrauen entwickelt wird, das mit dem personalen Vertrauen zum Organisator konfligiert. Die bipolare Konstruktion der Dimensionen kann

damit als bewährt gelten. Die Gültigkeit dieses zweidimensionalen Beziehungsraumes konnte nicht nur in beiden Fragebogenstudien mit etwa 750 Teilnehmenden durch Faktorenanalysen abgesichert werden, sondern Korrelationen mit Eigenschaftsmerkmalen der beiden Dimensionen bestätigen seine Validität. Der Pfarrerrolle des Führers ins Heilige und des Seelsorgers entspricht ein Selbstverständnis der Teilnehmenden als christliche Gemeindeglieder bzw. als Kirchenmitglieder, und der Rolle des Freundes und Organisators entspricht ein Selbstverständnis als Einzelpersönlichkeit und Privatperson. Ebenso korrespondieren mit der Rolle des kirchlichen Begleiters auf seiten der Gemeindeglieder ein distanziertes Beziehungsverständnis und mit der Rolle des Freundes und Mitchristen private bzw. persönliche Kontakte. Damit entspricht nicht nur die inhaltliche Struktur der Pfarrerrollen bzw. ihre Lokalisation im zweidimensionalen Raum der theoretisch vorhergesagten, sondern es konnte auch gezeigt werden, daß dem Raum die theoretisch postulierten Dimensionen zugrundeliegen. Die Hypothesen E und F haben sich damit bewährt.

### **7.1.2 Diskussion des Inhaltsmodells**

Verschiedene in der Literatur diskutierte Vertrauensarten wurden in einem integrativen Modell zusammengeführt. Die Rekonstruktion von personalem und transpersonalem Vertrauen sowie persönlichem Vertrauen und Systemvertrauen als bipolares Kontinuum hat sich damit bewährt. Der Forschungsstand war dadurch gekennzeichnet, daß jeweils Systemvertrauen und transpersonales Vertrauen von einem nicht exakt bestimmten herkömmlichen Vertrauen abgegrenzt wurden. Eine Unterscheidung von persönlichem Vertrauen und personalem Vertrauen, wie dies in Kapitel 3.1 unternommen wurde, lag daher noch nicht vor. Die Orthogonalität der beiden Dimensionen, wie sie sich z.B. in Abbildung 3.1 zeigt, erweist eine solche Unterscheidung als brauchbar: Kennzeichen personalen Vertrauens ist die personale Selbstkategorisierung in der Beziehung, und Kennzeichen persönlichen Vertrauens ist die individuell selektive Themenbestimmung. Beide Eigenschaften sind unabhängig voneinander, wenngleich im privaten Alltag eine Kombination aus personaler Identität und individuell selektiver Thematik vorherrscht. Mit der dimensional Rekonstruktion der verschiedenen Vertrauensarten wurde damit auch ein Beitrag zur Präzisierung der verschiedenen Vertrauensbegriffe geleistet, der sich empirisch als gerechtfertigt erwiesen hat.

Der durch die zwei Dimensionen gebildete Raum zeichnet sich insbesondere durch seine integrativen Eigenschaften aus, die sich darin zeigen, daß verschiedenene Konstitutionsbedingungen für die unterschiedlichen Vertrauensarten nachweisbar sind und im Vergleich beschrieben werden können (zur Diskussion siehe Kap. 7.4). Mit dem zweidimensionalen Raum bekommt man damit einen Überblick über mögliche vertrauensrelevante Entwicklungen in Beziehungen überhaupt. Für eine bestehende Beziehung mit ihren Stärken, läßt sich dann immer auch benennen, wo ihre Schwächen liegen, die in einer veränderten Umwelt zu Anpassungsschwierigkeiten bzw. Vertrauensschäden führen können. Die Entwicklung von Vertrauen erscheint damit immer als ein Dilemma, weil mit den positiven Seiten einer Beziehung auch, als Nebenwirkungen, möglicherweise zu einem späteren Zeitpunkt unerwünschte Nachteile verbunden

sind. Aufgrund des theoretischen Bezugs des Raumes können solche Stärken und Schwächen auch abgeleitet werden. Beispielsweise kann transpersonales Vertrauen sehr schnell Kooperation und Solidarität ermöglichen, weil dieses Vertrauen nicht in einer Beziehungsgeschichte der beteiligten Personen erarbeitet werden mußte. Allerdings kann dabei die Individualität der Personen keine Anerkennung erfahren, das Bedürfnis nach Nähe kommt potentiell zu kurz. Die eingeschränkte Individualität kann aber auch in Arbeitsbeziehungen unerwünschte Nebenwirkungen haben, z.B. wenn aus dem Zwang zu rollenkonformen Verhalten möglicherweise Ressourcen der Problemlösung eines Individuums unerschlossen bleiben, weil die soziale Rolle das betreffende Lösungsverhalten nicht enthält. Auf der Dimension 'individuell selektive vs. professionell definierte Thematik' kann es zu Problemen kommen, wenn in einer Freundschaft, d.h. in einer Beziehung mit einer individuell selektiven Thematik, professionelle bzw. am Sachgemäßen orientierte Ratschläge gegeben werden: Hat z.B. die Umsetzung eines Ratschlages Konsequenzen für die Freundschaft, so daß der Verdacht provoziert wird, man sei von persönlichen Interessen geleitet, dann können auch lösungsträchtige Handlungsvorschläge diskreditiert werden.

Wenn beansprucht wird, vertrauensrelevante Entwicklungen in Beziehungen mit den Inhaltsmodell erfassen zu können, muß gefragt werden, inwieweit die zweidimensionale Beschreibung generalisiert werden kann. Ein Vergleich mit ähnlichen Inhaltsräumen ist hier instruktiv. Wish et al. (1976) haben 25 Rollenbeziehungen über die vier Dimensionen „equal vs. unequal“, „competitive, hostile vs. cooperative, friendly“, „superficial vs. intense“ und „socioemotional, informal vs. task-oriented, formal“ beschrieben. Die Dimension 'individuell selektive vs. professionelle definierte Thematik' enthält Aspekte der beiden Dimensionen „equal vs. unequal“ und „socioemotional, informal vs. task-oriented, formal“ (siehe Kap. 2.5.1). Die Dimension 'personale vs. soziale Identität' findet sich nicht bei Wish et al. (1976), weil die dort berücksichtigten Rollenbeziehungen keine sozialen Identitäten voraussetzen. Die Dimension „competitive, hostile vs. cooperative, friendly“ enthält Aspekte des Generalfaktors, weil in ihr gleichfalls die Positivität der bewerteten Rollenbeziehungen zum Ausdruck kommt; als „competitiv, hostile“ gelten Beziehungen zwischen „persönlichen Feinden“ und „geschiedenen Paaren“, „politischen Gegnern“ und „geschäftlichen Rivalen“, wobei die beiden letzteren im Gegensatz zu den beiden ersteren auf dem Pol „task-oriented, formal“ eine starke Ausprägung besitzen. Die Dimension „superficial vs. intense“ findet im zweidimensionalen Vertrauensraum keine Berücksichtigung. Die Differenzierung der Dimensionen „equal vs. unequal“ und „socioemotional, informal vs. task-oriented, formal“ erklärt sich bei Wish et al. (1976) dadurch, daß bei ihnen auch Rollenbeziehungen zwischen „Geschäftspartnern“ und „Arbeitskollegen“ berücksichtigt werden. Diese Beziehungen sind professionell definiert, jedoch ist die Differenz von Experte und Laie hier nicht gegeben, so daß sie tendenziell als egalitär zu betrachten sind. Inwieweit sich dieser Sachverhalt auf die Vertrauenskonstitution auswirkt läßt sich hier nicht beantworten, weil für die untersuchte Stichprobe die Differenz von Amtsinhaber und Nicht-Amtsinhabern durchgängig gilt. Es zeigt sich damit, daß in Hinblick auf die Gemeinsamkeiten mit dem Inhaltsraum von Wish et al. (1976) der Vertrauensraum teilweise generalisiert werden kann, daß er jedoch auch bereichsspezifische Merkmale repräsentiert.



Für eine gewisse Generalisierungsfähigkeit des zweidimensionalen Vertrauensraumes spricht auch die Konvergenz mit der Werteforschung von Schwartz (1992, 1997). Schwartz konnte inzwischen in 49 Ländern eine zweidimensionale Wertestruktur nachweisen, die mit dem in dieser Arbeit entwickelten zweidimensionalen Beziehungs- und Vertrauensraum als kompatibel anzusehen ist.

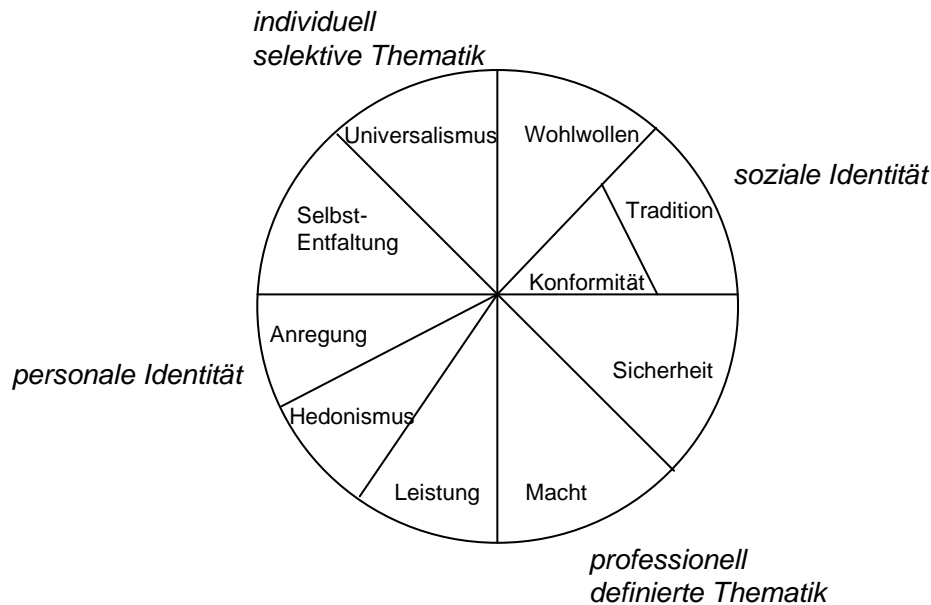


Abbildung 7.1: Beziehungen zwischen den 10 Wertetypen von Schwartz (1992) und den Dimensionen des Vertrauensraumes

Die Abbildung 7.1 zeigt für die beiden Vertrauensdimensionen ihre vermutete Beziehung zu den Wertetypen von Schwartz (1992). Die Beziehung von religiös-kirchlichen und hedonistischen Werten zur Dimension 'personale vs. soziale Identität' wurde in Kapitel 6.2.3 dargestellt. Die Items mit den höchsten Ladungen auf der bipolaren Wertedimension liegen dabei im Raum von Schwartz (1992) in etwa wie folgt: Das Item „das Leben genießen“ lässt sich dem Segment des Hedonismus zuordnen, wo es dem Item „enjoying life“ entspricht. „Seine eigene Phantasie und Kreativität entwickeln“ lässt sich den Selbstenfaltungs-Werten zuordnen, die bei Schwartz den Items „creativity“ und „choosing own goals“ ähnlich sind. „Ein lebendiges geistliches Leben führen“ entspricht dem Item „spiritual life“ im Segment Wohlfühlen, und die Items „sich für die Kirche einsetzen“ und „zur Kirche stehen, auch ohne sich dort sehen zu lassen“ entsprechen dem Segment Tradition mit den Items „respect for tradition“ und „devout“. Die zweite Dimension lässt sich weitgehend orthogonal zur Dimension 'personale vs. soziale Identität' anordnen. Der Pol 'professionell definierte Thematik' wurde dabei den Werte-Segmenten Leistung, Macht und Sicherheit zugeordnet, weil aus der Wissens- und Statusdifferenz von Experten und Laien ein Machtgefälle resultiert, das den Items „social power“ und „authority“ im Segment Macht entspricht, die Kompetenz des Experten im Segment Leistung mit den Items „capable“ und „successful“ korrespondiert und die Beziehung zum Experten für Laien in außergewöhnlichen Situationen Sicherheit stiftet. Der Pol 'individuell selektive Thematik' (siehe Kap. 2.5.1) entspricht mit seiner „nichthierarchischen“ Eigenschaft dem Item „equality“ und mit der Eigenschaft der „Diffusität“ dem Item „broadminded“, die beide im Segment

Universalismus liegen. Aus der Parallelität der zweidimensionalen Struktur der Werthaltungen mit dem zweidimensionalen Beziehungs- und Vertrauensraum ließe sich vermuten, daß Werthaltungen zu Vorlieben für bestimmte Beziehungsarten führen können. Darüberhinaus kann die Parallelität als ein indirekter Hinweis auf die Generalisierbarkeit des Vertrauensraumes verstanden werden: Es scheint plausibel, daß anhand zweier bipolarer Dimensionen der Raum positiv bewerteter Beziehungsarten weitgehend beschreibbar ist.

Mit Blick auf die Vertrauensforschung und die Praxis besitzt der zweidimensionale Vertrauensraum nun besondere Stärken, die im folgenden charakterisiert werden sollen. Die einstellungsorientierte Vertrauensforschung beschränkte sich darauf, für einzelne Berufsgruppen vertrauensfördernde Eigenschaften zu entdecken (Butler & Cantrell, 1984; Clark & Payne, 1997; Ingram, 1992; Schweer, 1996). Als Problem dieser empirisch ermittelten Vertrauensdimensionen kann angesehen werden, daß ohne Bezug zu einer Theorie oder wenigstens einem Modell (vgl. Sheppard & Sherman, 1998) nur schwer ein Konsens über ihre Zahl und ihren jeweiligen Inhalt erreichbar ist. Aber nicht nur die fehlende theoretische Systematik ist unbefriedigend, sondern auch die Trivialität des Erkenntnisgewinnes. In den Dimensionen werden positive Verhaltensweisen geordnet, die gängig als Tugenden bekannt sind. Mehr als der Appell „sei tugendhaft“ ließe sich dann aus den erzielten Ergebnissen nicht ableiten. Der Vertrauensraum zeigt jedoch, daß auch die moralisch integre und fachkompetente Person in Vertrauenskrisen geraten kann, wenn sie die Möglichkeit eines Situationswechsels nicht vorhersieht und ihre Beziehungsgestaltung nicht darauf einstellt oder nicht darauf einstellen kann. Hier greifen Modelle zu kurz, die davon ausgehen, daß eine vertrauenswürdige Person lediglich fachlicher Kompetenzen und einer altruistischen Orientierung bedarf (vgl. z.B. Whitener et al., 1998). Das Problem liegt hier darin, daß vertrauensrelevante Zielkonflikte lediglich interpersonal (d.h. zwischen den Interessen von Ego und Alter) gedacht werden (Whitener et al., 1998, p. 522f) und die Vertrauensrelevanz intrapersonaler Zielkonflikte des Gegenübers nicht berücksichtigt wird. So kann es im Vertrauensraum-Modell über eine Antizipation möglicher intrapersonaler Zielkonflikte des anderen eine Tugend in einem höheren Sinne sein, manche Beziehungswünsche zu enttäuschen und entsprechend hier ein geringeres Vertrauen zu akzeptieren, um für Beziehungswünsche, die im Raum gegenüber liegen, besonders vertrauenswürdige zu sein. Der zweidimensionale Vertrauensraum ermöglicht daher insgesamt die Vorhersage von Vertrauensproblemen und bietet als Reflexionsschema die Möglichkeit einer nachhaltigen Beziehungsgestaltung.

Die empirisch nachgewiesene Bipolarität des Raumes stellt auch harmonisierende Managementkonzepte in Frage. Dies kann am Beispiel von Quinn (1988) gezeigt werden. Quinn stellt in programmatischer Weise ein „Competing Values Framework“ zur Analyse von Führungsrollen vor. Er lokalisiert 8 Führungsrollen auf zwei bipolaren Dimensionen mit den Polen *‘responsive, open vs. structured, formal’* und *‘cooperative, team-oriented vs. dynamic, competitive’*. Der extrem unproduktive Manager zeichne sich dadurch aus, daß er in sämtlichen Rollen schwach sei. Der Master-Manager habe dagegen gelernt, alle acht Rollen einzusetzen. Anders als im Vertrauensraum-Modell versteht er die Gegensätzlichkeit der Rollen nur als Wahrnehmungsverzerrungen (perceptual biases): „The elements are not opposites in a mutually exclusive sense

like short and tall. Empirically, it is possible to engage in behaviors at two opposite points in the framework“ (p. 85). Es stellt sich daher die Frage, wie die Gegensätzlichkeit der Rollen zu interpretieren ist. Daß ein schneller Rollenwechsel z.B. zwischen Direktivität (structured) und Empathie (responsive) als Ziel eines Führungstrainings angestrebt werden kann, ist kaum zu bestreiten. In einer vertrauens-theoretischen Perspektive ist jedoch zu bedenken, ob auch die Geführten eine derartige Flexibilität der Personwahrnehmung aufbringen können. Befunde aus der Kleingruppenforschung geben hier zur Skepsis Anlaß (vgl. Fiedler, 1960; und insbesondere das Divergenztheorem der Führung bei Bales & Slater, 1955). Die Bipolarität des Raumes der Beziehungsrealität und der Vertrauensintentionen in dieser Arbeit zeigt, daß in der Sicht der Geführten mit Stärken einer Führungsperson zugehörige Schwächen assoziiert sind. Wer z.B. in einer empathischen Rolle als stark erlebt wird, dem wird die sachorientierte Rolle weniger zugetraut. Auch ein Manager mit unbegrenzten Fähigkeiten könnte nach diesen Ergebnissen nur unter den unrealistischen Voraussetzungen Master-Manager sein, daß die Handlungsbereiche strikt von einander abgeschirmt sind, und jeder Handlungsbereich für sich statisch ist. Erst dann könnten die im Vertrauensraum repräsentierten Zielkonflikte vernachlässigt werden. Schließlich zeigen die Ergebnisse zu den beziehungsartabhängigen Konstitutionsbedingungen des Vertrauens (siehe Kap. 7.4), daß die verschiedenen Rollen auch aufgrund unterschiedlicher Entstehungsmechanismen nur begrenzt zugleich optimiert werden können. Um tatsächlich gegensätzliche Führungsrollen erfolgreich einzusetzen, müßte daher gefragt werden, in welcher Weise die Gegensätzlichkeit der Rollen im Führungshandeln am besten Berücksichtigung findet. Dieser Frage soll noch in Kapitel 7.8.3 nachgegangen werden.

Ein fehlendes Problembewußtsein für die begrenzte Flexibilität von Beziehungen zeigt sich auch bei Sheppard und Sherman (1998), die zwar von verschiedenen Beziehungsarten mit unterschiedlichen Entstehungsbedingungen des Vertrauens ausgehen, jedoch deren wechselseitig konfligierende Natur aufgrund einer mangelnden theoretischen Fundierung ihres Modells nicht in den Blick bekommen und somit Zielkonflikte zwischen den verschiedenen Beziehungsarten nicht vorhersagen können. So müssen nach Sheppard und Sherman verschiedene Beziehungsformen innerhalb einer Beziehung nicht zu Problemen führen: „Parties simply need to recognize which aspect of their relationship is being considered at a given point in time“ (1998, p. 433). Auch gegenüber dieser Aussage ist aufgrund der Ergebnisse zu argumentieren, daß wegen gegebener Flexibilitätsgrenzen in der Personenwahrnehmung auch zukünftige Bedingungen für eine vertrauensvolle Beziehung in die Beziehungsgestaltung einfließen müssen.

In der Vertrauensforschung im Bereich Marketing ist die Konfliktproblematik interessanterweise zum Teil vertreten. So zeigt Lagace (1991), daß Vertrauen Rollenkonflikte zwischen Verkaufsmanagern und Verkäufern verringert. Morgan und Hunt (1994) zeigen, daß Einzelhändlern mit Vertrauen gegenüber ihren Lieferanten eine konstruktive Bewältigung von Konflikten für wahrscheinlich halten. Schurr und Ozanne (1985) konnten für experimentelle Verhandlungssituationen nachweisen, daß Vertrauen zum Verkäufer Kooperation und Übereinkünfte fördert. Andererseits zeigen Anderson und Narus (1990), daß Kooperation in Beziehungen zwischen Vertriebs- und Produktionsfirmen gegenseitiges Vertrauen fördert. Kooperation wäre hier eine De-

terminante und nicht eine Wirkung des Vertrauens. Ebenso findet Selnes (1998) für Beziehungen zwischen Käufern und Verkäufer, daß die Minimierung von Beziehungsproblemen zu Vertrauen führt. Alle Studien zeigen somit einen konsistenten korrelativen Zusammenhang zwischen Variablen der Konfliktbewältigung und Vertrauen, umstritten ist jedoch die Richtung der kausalen Wirkung. Elaboriertere bereichsspezifische Modelle über die potentiellen Ursachen der Konflikte fehlen den zitierten Autoren. Die kritische Frage lautet daher: Wird in den Studien mehr gezeigt, als die allzuselbstverständliche Unvereinbarkeit von Vertrauen und eskalierenden Beziehungsproblemen? Bereichsspezifische Inhaltsmodelle könnten vermutlich auch für das Relationship-Marketing die Konfliktproblematik besser erklären.

## **7.2 Zur Situation als Determinante des Beziehungswunsches**

### **7.2.1 Zur Bewährung der Situation als Determinante des Beziehungswunsches**

In Kapitel 6.2.3 wurde versucht, den Beziehungswunsch aufgrund der Kenntnis der aktuellen Problemsituation der Teilnehmenden vorherzusagen (Hypothese A). Dabei zeigte sich zunächst, daß die Dimension 'personale vs. soziale Identität' weitgehend mit dem Lebensalter der Teilnehmenden vorhersagbar ist. Ältere Personen wünschen den Pfarrer in einer Rolle, die durch eine soziale Identität bestimmt ist, und jüngere wünschen ihn in einer Rolle auf der Basis personaler Identität. Mit einer leichten Tendenz scheinen weibliche Personen eher eine Beziehung mit Distanz und männliche eine Beziehung mit Nähe zu wünschen. Dabei bleibt jedoch offen, ob der Effekt nicht auf das männliche Geschlecht der Pfarrer zurückzuführen ist. So wäre es denkbar, daß Frauen gegenüber Pfarrerinnen mehr Nähe suchen und Männer dagegen mehr Distanz. In einer ähnlichen Weise wie das Alter hängen die Beziehungswünsche auf der Dimension 'personale vs. soziale Identität' mit den Werthaltungen der Teilnehmenden zusammen. Personen mit einer religiös-kirchlichen Werthaltung wünschen den Pfarrer in einer Rolle mit sozialer Identität, und Personen mit einer hedonistischen Werthaltung wünschen ihn in einer personalen Identität.

Die Dimension 'individuell selektive vs. professionell definierte Thematik' wird dagegen primär durch die Problemsituationen aufgeklärt. Und zwar in der Weise, daß mit der Salienz einer Problemsituation der Pfarrer in einer Beziehung mit einer individuell selektiven Thematik gewünscht wird. Zugleich bestimmt jedoch auch die Art der Probleme, inwieweit die Beziehungswünsche auf der Dimension 'personale vs. soziale Identität' profiliert sind. Bei religiösen Problemen (Probleme mit Tod und Trauer und Glaubensprobleme) wird der Pfarrer zusätzlich in einer Beziehung gewünscht, die durch eine soziale Identität bestimmt ist, und bei säkularen Problemen (Erziehungs-, Partnerschaft-, Familienprobleme) wird er eher in Richtung einer individuell selektiven Thematik gewünscht, die sich darüberhinaus durch eine personale Identität auszeichnet. In einer professionell definierten Beziehung wird der Pfarrer dagegen gewünscht, wenn keine besonderen Problemsituationen vorliegen. Die zugehörige Rolle des kirchlichen Begleiters scheint für Taufe, Hochzeit, Beerdigung reserviert. Sie wird unab-

hängig von Werthaltungen gewünscht, und aktuelle persönliche Probleme liegen kaum vor.

### **7.2.2 Diskussion der Situation als Determinante des Beziehungswunsches**

Die Abhängigkeit der Beziehungswünsche vom Lebensalter der Teilnehmenden ist auffallend stark. Nach dem Modell sollte jedoch vor allem die Problemsituation den jeweiligen Beziehungswunsch determinieren. Es ist daher die Frage zu stellen, welche Problemsituationen mit dem Lebensalter kovariieren, so daß sich die beschriebene Beziehung mit der Dimension 'personale vs. soziale Identität' ergibt. Typische Problemsituationen alter Menschen wie Krankheit, Tod und Einsamkeit führen tendenziell zu dem Wunsch nach einer Beziehung mit sozialer Identität (siehe Abb. 6.17). Allerdings ist der Einfluß dieser Problemsituationen auf eine Verschiebung der Beziehungswünsche auf der Dimension 'personale vs. soziale Identität' nicht so stark ausgeprägt wie auf der Dimension 'individuell selektive vs. professionelle definierte Thematik' in Richtung auf eine individuell selektive Thematik. Daher kann man schlußfolgern, daß nicht nur altersspezifische Probleme zu der beschriebenen Abhängigkeit der Beziehungswünsche vom Lebensalter führen. Eine deutliche Beziehung zeigte das Lebensalter demgegenüber mit den Werthaltungen. Es liegt daher die Vermutung nahe, daß für den Zusammenhang des Alters mit der Beziehungswunschdimension 'personale vs. soziale Identität' kohortenspezifische Sozialisationsbedingungen oder anderweitige lebenszyklische Veränderungen verantwortlich sind (vgl. Dalton, 1977; Franz & Klages, 1984); es gäbe dann kohortenspezifische bzw. lebenszyklische Beziehungswünsche auf der Dimension 'personale vs. soziale Identität', die weniger stark mit aktuell empfundenen Problemsituationen verknüpft sind. Für die Praxis wäre dann eine grobe Orientierung am Lebensalter der Gemeindeglieder durchaus praktikabel, um erste Hinweise auf ihre Beziehungswünsche zu bekommen. Darüberhinaus bedeutet jedoch der Nachweis des Einflusses der aktuellen Problemsituation auf die Beziehungswünsche, daß dieselben auch eine Bedarfskomponente enthalten, die in der Gemeindegliederarbeit bzw. Seelsorge zu berücksichtigen wäre. Daß sich die Beziehungswünsche bei Problemen mit Tod und Trauer in Richtung 'religiöse Sozialität' bewegen, geht dabei überein mit den Befunden von Simon (1985), der die Erwartungen an den Krankenhausseelsorger von Krebskranken im Vergleich zu Wöchnerinnen und Schwangeren untersucht. Dabei zeigte sich, daß die Krebskranken häufiger erwarten, daß der Seelsorger mit ihnen betet, Sakramente spendet und vom Evangelium predigt (S. 192). Die Problemsituation „Tod und Trauer“ erhöht demnach die Salienz der sozialen Identität als Christ und verstärkt damit religiöse Erwartungen an den Pfarrer.

Kann der Pfarrer den aus einer spezifischen Problemsituation resultierenden Beziehungswunsch nicht berücksichtigen, dann ist mit einem Vertrauensverlust zu rechnen. Nimmt man die Situation als Determinante des Beziehungswunsches ernst, so kann es aber auch sein, daß der gleiche Pfarrer bei einer veränderten Lebenssituation plötzlich Vertrauen erfährt, ohne etwas dazu beigetragen zu haben, nur weil seine Eigenschaften jetzt Lösungsmöglichkeiten für die aktuellen Lebensanforderungen des Gemeindegliedes bieten. Nimmt man alle möglichen Problemsituationen zusammen, so daß der pro-

fessionelle Praktiker nicht nur mit den aktuellen Bedürfnissen seiner Klienten konfrontiert ist, sondern auch etwaiger zukünftiger, so muß er ethisch verantwortete Prioritäten setzen, weil eine unbegrenzte Flexibilität in sozialen Beziehungen nicht praktikierbar ist (vgl. jedoch Kap. 7.8.3).

Aus dem oben belegten Zusammenhang von Problemsituation und Beziehungswunsch im Vertrauensraum-Modell läßt sich auch ableiten, daß das Vertrauen gesteigert werden kann, wenn man die Beziehungswünsche der Gemeindeglieder beeinflusst, so daß sie zur eigenen Positionierung im Raum passen - von dieser Möglichkeit geht vor allem House (1971) im Bereich industrieller Führung aus (vgl. Kap. 7.8.2). Als zentraler Ansatzpunkt hat dabei die Situationsdefinition zu gelten. Wie konsequenzenreich Situationsdefinitionen sein können, wird häufig mit dem bekannten historischen Zitat von Thomas und Thomas (1928) bezüglich eines Gefängnisinsassen illustriert:

He had killed several persons who had the unfortunate habit of talking to themselves on the street. From the movement of their lips he imagined that they were calling him vile names, and he behaved as if this were true. If men define situations as real, they are real in their consequences. (p. 572)

Es wäre demnach unangemessen, in einer ausschließlich reaktiven Weise in Bezug auf den Beziehungswunsch kommunizieren zu wollen. Es liegt nahe, die Situationsdefinition als einen konstruktiven Akt in die Kommunikation einzubeziehen. Auch der Theologe kann die Beziehungswünsche nicht als naturgegeben akzeptieren, sondern muß sie womöglich in ihrer geschichtlichen Bedingtheit in Frage stellen (vgl. Greive, 1975). Als grundlegend wird besonders in der dialektischen Theologie die Situationsdefinition thematisiert. So wendet Thurneysen (1928) gegen die unhinterfragte Orientierung an den Bedürfnissen der Ratsuchenden ein:

Die allerlei kleinen oder großen Beruhigungsmittel und Auswege, die sich der Mensch beim Seelsorger zeigen und geben lassen möchte, weiter zu geben und zu zeigen, wird uns da unmöglich, wo die Rechtfertigung uns lebendig zu bewegen begonnen hat, des Menschen Elend und Gottes Erbarmen dagegen wird dann immer mehr das Eine, Einzige, wovon im Ernst noch die Rede sein kann. (S. 77)

Im Bedürfnis des Ratsuchenden sieht Thurneysen hier ein Symptom des grundsätzlichen Elends des Menschen, auf das er eine Antwort hat. Er sieht gerade die Thematisierung der Situationsdefinition des Menschen als zentrale Aufgabe des Theologen, die ihn vom Arzt, Juristen, Psychologen und Psychiater unterscheidet. Vom Vertrauensraum-Modell her gedacht, könnte dies z.B. bedeuten, daß ein in einer Predigt oder Veröffentlichung geschaffenes (und mit einer befreienden Perspektive verbundenes) Problembewußtsein für die Endlichkeit oder Unfreiheit des Menschen sich im Beziehungswunsch gegenüber dem Pfarrer äußert: Er würde mehr in einer Beziehung mit sozialer Identität, d.h. als Führer ins Heilige gewünscht. Seine Worte können demnach wieder veränderte Bedingungen für die Wahrnehmung seiner Person schaffen. Über die Möglichkeit, auf diesem Weg Vertrauen zu erlangen, entscheidet freilich wiederum die Kommunikation. Erst eine gemeinsame bzw. nachvollziehbare Situationsdefinition ermöglicht die Realisierung einer Beziehung, die für beide Partner zum Ziel führt und Vertrauen schafft.

Dieser Sachverhalt wurde vor allem von Goffman (1959) beschrieben. Begegnen sich zwei Individuen, dann müssen sie ihre Situation definieren. Ein Interaktionspart-

ner zielt mit der Eröffnung seines Impression Management auf eine bestimmte Situationsdefinition ab, die vom anderen als eine Art Plan für eine beiderseitige Kooperation aufgenommen wird. Eine Situationsdefinition liegt erst dann vor, wenn der andere die intendierte Situationsdefinition bewahrend aufnimmt und im Impression Management seinerseits umsetzt (S. 25). Nach Goffman handelt es sich dabei um einen „working consensus“, in dem geregelt ist, wessen Ansprüche in der Interaktions-situation gegenwärtig berücksichtigt werden (S. 21). Die Situationsdefinition entspricht daher der „Identitätsbalance“ (Krappmann, 1978), die als Ausgangspunkt für die hier entwickelte Vertrauenskonzeption diene. Die von Goffman verwendete Theatermetapher, die im Begriff des Impression Management als Selbstinszenierung zum Ausdruck kommt, ist entsprechend auch nicht in dem Sinne mißzuverstehen, daß eine Person jede beliebige Rolle spielen könne und durch frühere Selbstinszenierungen nicht gebunden wäre. Die Interaktionspartner fragen nach der Legitimität der Selbstdarstellungen des jeweils anderen und vereiteln im Zweifel die vom Gegenüber gewünschte Situationsdefinition (S. 66 und 205). Vertrauen ist daher einer gemeinsamen Situationsdefinition implizit: Ego vertraut, daß Alter soviel Disziplin, Loyalität und Umsicht besitzt, daß er die im Impression Management angestrebte Situationsdefinition nicht diskreditiert (S. 207-212). Und Alter vertraut seinerseits, daß Ego mit seinem Impression Management nicht über das hinausgeht, was er legitimerweise beanspruchen kann (S. 66), und Alters Interessen in ausreichendem Maße respektiert (S. 20).

### **7.3 Zur Beziehung von Vertrauensintentionen und Vertrauenshandlungen**

#### **7.3.1 Bewährung der Beziehung von Vertrauensintentionen und Vertrauenshandlungen**

In Kapitel 6.2.4 wurde die Frage untersucht, zu welchen Handlungen die verschiedenen Vertrauensintentionen führen (Hypothese D). Da die Vertrauenshandlungen nur im Fragebogen selbst erfaßt wurden, können sie nur als der Versuch einer Annäherung an tatsächliche Handlungen betrachtet werden. Je stärker die Vertrauensintention zum Pol ‘individuell selektive Thematik’ tendiert, desto eher kommt der Pfarrer als Ansprechpartner für Probleme in Frage. Zeichnen sich die Probleme durch einen religiösen Bezug aus (Probleme mit Glauben, Krankheit, Tod und Trauer), dann kommt der Pfarrer als Ansprechpartner in Frage, wenn die Vertrauensintentionen ihm gegenüber zusätzlich am Pol ‘soziale Identität’ ausgeprägt sind. Handelt es sich eher um säkulare Probleme (Psyche, Partnerschaft, Familie und Erziehung), dann kommt der Pfarrer als Ansprechpartner in Frage, wenn die Vertrauensintentionen ihm gegenüber zusätzlich am Pol ‘personale Identität’ ausgeprägt sind. Darüberhinaus zeichnet sich das Vertrauen am Pol ‘individuell selektive Thematik’ dadurch aus, daß die betreffenden Teilnehmenden mehr Möglichkeiten nutzen, Entscheidungen in der Kirchengemeinde zu beeinflussen, und dem Pfarrer mit einer größeren Wahrscheinlichkeit helfende Worte sagen. Die Vertrauensintention am Pol ‘soziale Identität’, d.h. transpersonales Vertrauen, ist mit

regelmäßigen Gottesdienstbesuch und mit der Bereitschaft, dazu auch Freunde einzuladen, assoziiert. Am stärksten ist jedoch transpersonales Vertrauen mit der Vorbildlichkeit des Pfarrers für eine christliche Lebensführung assoziiert. Die Vertrauensintention am Pol 'professionell definierte Thematik', d.h. Systemvertrauen, ist mit guter „Mundpropaganda“ über den Pfarrer und dem Besuch von Veranstaltungen der Kirchengemeinde verbunden. Darüberhinaus würde man Personen mit sozialen Problemen auf den Pfarrer als professionellen Helfer hinweisen. Vertrauensintentionen am Pol 'personale Identität' sind eher mit nur wenigen Verhaltensäußerungen verbunden. Vor allem trifft man sich mit dem Pastor eher zu privaten Gesprächen.

### **7.3.2 Diskussion der Beziehung von Vertrauensintentionen und Vertrauenshandlungen**

Die aufgezeigten Zusammenhänge können als Validierung der Vertrauensintentionen angesehen werden. Der Zusammenhang aktueller Problemsituationen mit Beziehungswünschen, die sich durch eine individuell selektive Thematik auszeichnen, zeigt sich hier entsprechend auch für die Vertrauensintentionen: Persönliches Vertrauen wird von den Teilnehmenden als funktional für die Lösung persönlicher Probleme angesehen.

Daß Personen mit Vertrauen in Beziehungen mit Distanz besser über den Pfarrer reden und damit eher Verhaltensweisen zeigen, die zugleich für das Vertrauen in Beziehungen mit Distanz besonders wichtig sind (vgl. die Ergebnisse zur Bedeutung der Reputation des Pfarrers Kap. 6.2.7), deutet einen selbstverstärkenden Prozess an, der sich stabilisierend auf die distanzierte Kirchenmitgliedschaft auswirken kann. In dieser Interpretation bestätigt das Ergebnis die Befunde von Burt und Knez (1996), die einen positiven Rückkopplungseffekt auf das Vertrauen durch „Klatsch“ nachgewiesen haben. Dieser Mechanismus könnte auch erklären, weswegen der von Luhmann (1977) erwogene Prozess einer positiven Rückkopplung bei der Kirchenmitgliedschaft nur begrenzt zum Tragen kommt: „Ohne Interaktionsbindung ist der Glaube schwächer und der Informationsstand weniger ausgeprägt. Mit dem Rückzug aus der Interaktion verblassen auch die Motive zur Interaktion“ (S. 301). Der Klatsch im Ort liefert hier die Informationen für eine positive Einstellung, d.h. die Erfahrungen anderer Ortsbewohner sichern die notwendige Vertrauensbasis für die Aufrechterhaltung der Mitgliedschaft. Differenzierend muß bei dieser Interpretation jedoch beachtet werden, daß Personen, die eine Beziehung mit Distanz zum Pfarrer wünschen, nicht mit den sog. distanzierten Kirchenmitgliedern gleichzusetzen sind (vgl. Grosse, 1996); letztere werden eher durch den Pol 'säkulare Sozialität' gekennzeichnet. Der Effekt der positiven Rückkopplung durch Klatsch und Mundpropaganda gilt daher für jenen Teil der „distanzierten Kirchenmitglieder“, der eine Beziehung mit Distanz wünscht.

Nimmt man die Beobachtung ernst, daß Vertrauen in der Nähe am stärksten mit privaten Gesprächen und der Nutzung von Partizipationsmöglichkeiten und schließlich auch mit ehrenamtlichen Engagement korreliert, wohingegen Vertrauen in einer Beziehung mit Distanz besonders stark mit guter „Mundpropaganda“ assoziiert ist, könnte gefragt werden, ob die verschiedenen Vertrauensarten und damit die verschiedenen Arten, die eigene Beziehung zur Kirche zu gestalten, für die Gemeinde zwar unterschiedliche, aber jeweils notwendige Beiträge leisten. Das Ergebnis käme dann dem



Gemeindebild von Paulus nahe, der Gemeinde als einen Leib mit verschiedenen Gliedern betrachtet, die alle in ihren verschiedenen Funktionen Achtung erfahren und zugleich eine Einheit bilden.

## **7.4 Zu den Weg-Ziel-Effekten der Vertrauensentwicklung**

### **7.4.1 Bewährung des Strukurmodells**

In Kapitel 6.2.6 konnten für die Pfarrer-Images Weg-Ziel-Effekte nachgewiesen werden (Hypothese C). Insgesamt zeigt sich dabei, daß es für den Beziehungswunsch des Seelsorgers und des Führers ins Heilige besonders wichtig ist, daß der Pfarrer versucht, zu Gott zu führen, sich stärker an christlichen, als an psychologischen Erkenntnissen orientiert, an die Auferstehung glaubt, und daß ihm Gebete, Beichte und Sündenvergebung in der Seelsorge wichtig sind. Andererseits ist es für Gemeindeglieder, die den Pfarrer als Sozialarbeiter und Organisator wünschen, besonders wichtig, daß er für alle Generationen Angebote macht, daß es ihm gelingt, viele zu beteiligen, daß er zur Mitarbeit motiviert und den Zusammenhalt im Ort fördert. In der gleichen Weise zeigen sich die Weg-Ziel-Effekte der Achse Nähe vs. Distanz in der Studie 1. Wer den Pfarrer als Evangelisten wünscht, für den ist es besonders wichtig, daß der Pfarrer andere vom Glauben überzeugt und die Gottesdienste verständlich sind. Für den Beziehungswunsch des Freundes und Therapeuten ist es dagegen besonders wichtig, daß der Pfarrer ein offenes Ohr hat, verschwiegen ist, keine Ermahnungen praktiziert und Gespräche nicht abblockt, sondern sich interessiert zeigt. Für die Rolle des kirchlichen Begleiters ist es schließlich besonders wichtig, daß der Pfarrer Beerdigungen in einer persönlichen Art und Weise hält, bei Hochzeitsgottesdiensten das Aufkommen eines feierliches Gefühl fördert, verborgene Trost- und Hoffnungsbereiche kennt, und die Wahrnehmung unterstützt, daß die Kraft Gottes beim Segen auf die Gemeinde übergeht. Weniger stark ausgeprägt zeigten sich die Weg-Ziel-Effekte in der Studie 2 auf der Achse Nähe vs. Distanz. Da Studie 2 mit 614 Teilnehmenden ein erhebliches Gewicht besitzt, wird diese Differenz zu den Befunden von Studie 1 im folgenden zu diskutieren sein.

Die Ergebnisse in Kapitel 6.2.7 zeigen, daß die über Perspektivendifferenzen berechneten beziehungsanalytischen Vertrauenskognitionen hypothesenkonforme Interaktionseffekte aufweisen. In Beziehungen mit Nähe ist für die Vertrauensentwicklung besonders wichtig, daß der Pfarrer die Gemeindeglieder versteht und ihnen ähnlich ist. In Beziehungen mit Distanz ist es dagegen besonders wichtig, daß die meisten anderen ihm in der gleichen Weise vertrauen und daß er einem idealtypischen Pfarrer entspricht. Das heisst, im Gegensatz zur Beziehung mit Nähe soll er in einer Beziehung mit Distanz nicht der eigenen Person ähnlich sein, sondern einem externen Standard entsprechen.

## 7.4.2 Diskussion der Ergebnisse zum Strukturmodell

### *Zum geringen Interaktionseffekt auf der Dimension 'Nähe vs. Distanz' in Studie 2*

Zunächst soll versucht werden, den geringeren Interaktionseffekt bei den Pfarrer-Images in Studie 2 auf der Dimension 'Nähe vs. Distanz' zu interpretieren. Es läßt sich vermuten, daß die inhaltliche Achse 'religiöse vs. säkulare Sozialität' meinungsprägender ist und sich deshalb in den Interaktionseffekten stärker abbildet. Ihre potentielle Konflikthaftigkeit ist damit im Bewußtsein weniger verankert. Vielleicht bedarf die Problematik dieser Dimension daher der so eindringlichen Thematisierung in ethischen Kodizes von helfenden Berufen (Kagle & Giebelhausen, 1994; vgl. Biaggio et al., 1997): Gehe keine private Beziehung zu Klienten ein! Klienten erkennen nicht die inhärente Problematik und müssen geschützt werden. Zur Diskussion dieser Dimension speziell im Bereich der Pastoralpsychologie siehe Craig (1991), Miller und Atkinson (1988), Montgomery und DeBell (1997).

Daß sich der geringe Interaktionseffekt nicht in Studie 1 zeigt, könnte dann darauf zurückgeführt werden, daß die Verbundenheit mit der Kirche in Studie 1 wesentlich größer ist als in Studie 2 (vgl. Tab. 5.5 und 5.7, Kap. 5.4). Verbundene Teilnehmende könnten aufgrund ihrer größeren Erfahrung mit Beziehungen zum Pfarrer stärker für diese Dimension der Beziehungsrealität sensibilisiert sein. Eine weitere Erklärung für den geringen Interaktionseffekt könnte darin gesehen werden, daß die vier Pfarrer in Studie 2 stärker auf der Achse 'religiöse vs. säkulare Sozialität' verteilt liegen als auf der Achse 'Nähe vs. Distanz'. Wegen der geringen Profilierung der Pfarrer auf dieser Achse kann es sein, daß eine entsprechende Meinungsbildung über die Vor- und Nachteile einer Beziehung mit Distanz oder Nähe zum Pfarrer nicht stattgefunden hat. Die Konflikthaftigkeit dieser Dimension zeigt sich dann auch nicht in den Interaktionseffekten. Zwischen beiden Erklärungsmöglichkeiten läßt sich kaum eine eindeutige Entscheidung treffen. Da beide Erklärungen sich nicht gegenseitig ausschließen, ist mit beiden erwogenen Ursachen zu rechnen.

### *Zur Validierung verschiedener Vertrauensarten mit Hilfe der beziehungsanalytischen Vertrauenskognitionen*

Mit den nachgewiesenen Interaktionseffekten der Perspektivendifferenzen konnten für die verschiedenen Vertrauensintentionen jeweils spezifische sozialperspektivische Entstehungsbedingungen erfolgreich identifiziert werden. Die Interaktionseffekte validieren damit den theoretischen Gehalt des zweidimensionalen Raumes. In diesem Sachverhalt liegt auch eine der wesentlichen Neuerungen der vorliegenden Untersuchung. Denn erstmals wurde mit einer Messung von transpersonalem Vertrauen und Systemvertrauen in einer sozialpsychologischen Feldstudie der Gehalt beider Konstrukte empirisch belegt. Ihre Entstehungsmechanismen konnten daher auch erstmals vergleichend zu den anderen Vertrauensarten beschrieben werden. Transpersonales Vertrauen wurde bisher nur in wenigen experimentellen Studien (Dawes et al., 1988; Kramer & Brewer, 1984) untersucht. Das besondere Gewicht der hier durchgeführten vergleichenden Untersuchung ist darin zu sehen, daß die konzeptionellen Differenzierungen gegenüber anderen Vertrauensarten überprüft werden konnten. Darüberhinaus kann die Studie als Beitrag zu einer Konstruktvalidierung gesehen werden, da im Falle

des transpersonalen Vertrauens die vorliegenden theoretischen Überlegungen zu den Entstehungsmechanismen dieser Vertrauensart noch der Einheitlichkeit entbehren (siehe Kap. 2.5.2). Entsprechend den theoretischen Überlegungen konnte als zentrale Eigenheit des transpersonalen Vertrauens die „depersonalized self-perception“ (Turner et al., 1987) als Gruppenmitglied betrachtet werden, die mit dem Zurücktreten der Personen hinter die Sachthematik im Systemvertrauen parallelisiert werden kann. Der Befund, daß Ähnlichkeit und Verstehen für diese Vertrauenskonstitution eine geringere Bedeutung besitzen als für personales Vertrauen, bestätigt diese Konzeptionalisierung. Denn die Bestätigung der personalen Identität, die in den Eigenschaften der Ähnlichkeit und der Empathie enthalten sind, ist bei einer sozialen Selbstkategorisierung in seiner Bedeutung herabgesetzt. Die wahrgenommene Ähnlichkeit und die gemeinsame Organisationsmitgliedschaft als Verhaltensprädiktoren (siehe Kramer et al., 1995, Kap. 2.5.2) sind dann weniger typisch für transpersonales Vertrauen. Die Befunde zeigen demgegenüber, daß für Systemvertrauen und für transpersonales Vertrauen geteilte Überzeugungen mit anderen Organisationsmitgliedern besonders wichtig für die Vertrauenskonstitution sind. Dies kann so interpretiert werden, daß nicht die Organisationsmitgliedschaft als solche als Vertrauensbasis funktioniert, sondern die mit der Organisationsmitgliedschaft verbundene Möglichkeit, Wahrnehmungen über eine Vertrauensperson auszutauschen. Im Falle des Systemvertrauens trägt die bestätigende Sichtweise der anderen zur Validierung der eigenen Vertrauensbasis bei, indem die Gültigkeit des abstrakten Wissenssystems bestätigt wird. Im Falle des transpersonalen Vertrauens enthält dagegen die Sichtweise der anderen eine normative Komponente. Bei einer salienten sozialen Identität orientieren sich Individuen an der Gruppennorm, die auch in der Perspektive des vermuteten Gruppenfremdbildes zum Ausdruck kommen kann (siehe Kap. 3.1).

Die Interaktionseffekte der beziehungsanalytischen Vertrauenskognitionen, die insgesamt auf der Dimension ‘Nähe vs. Distanz’ liegen, erlauben demnach, personales und persönliches Vertrauen auf der einen Seite und transpersonales Vertrauen und Systemvertrauen auf der anderen Seite hinsichtlich ihrer Entstehungsmechanismen voneinander zu unterscheiden, wobei die individuelle Person im letzteren Fall in den Hintergrund tritt und im ersteren für die Beziehung zentral ist. Aber ihrerseits können auch personales Vertrauen und persönliches Vertrauen bzw. transpersonales Vertrauen und Systemvertrauen voneinander unterschieden werden. So zeigen vor allem die Pfarrer-Images auf der Dimension ‘religiöse vs. säkulare Sozialität’ die stärksten Interaktionseffekte, so daß die hinsichtlich ihrer perspektivischen Konstitution ähnlichen Vertrauensarten über ihre eher religiösen bzw. säkularen Inhalte differenziert werden können. Für die Dimension ‘persönliches Vertrauen vs. Systemvertrauen’ wäre dann die thematische Bestimmung zentral und für die Dimension ‘personales vs. transpersonales Vertrauen’ ist es die inhaltliche Bestimmtheit des jeweiligen Themas in Abhängigkeit von den gewählten Selbstkategorien.

#### *Anwendungsperspektiven des Weg-Ziel-Ansatzes*

Die aufgewiesenen Interaktionseffekte bestätigen insgesamt die Gültigkeit des Strukturmodells (Hypothese C). Die Konzeption von Vertrauen nach dem Weg-Ziel-Ansatz kann damit als bewährt gelten. Die besondere Stärke des Weg-Ziel-Ansatzes für die

Vertrauensforschung kann darin gesehen werden, daß er Zielkonflikte betont und deren Auswirkungen auf die Vertrauensentwicklung thematisiert. Gibt es divergierende Ziele, dann ist dieselbe Umgebung nicht für alle Personen von gleicher Bedeutung. Für die einen entspricht sie ihren Wünschen, für die anderen widerspricht sie ihnen. Die verhaltensmäßige Reaktion auf die Umgebung wird sich unterscheiden.

Dieser Sachverhalt findet in der klassischen Formel von Lewin (1936, p. 12) ihren Ausdruck, nach der das Verhalten (V) eine Funktion der gegenwärtigen psychologischen Gesamt-Situation  $V = f(S)$  ist, in der die Person mitinbegriffen ist. Innerhalb der Situation (S) lassen sich Person (P) und wahrgenommene Umwelt (U) unterscheiden, die beide voneinander wechselseitig abhängig sind. Lewin symbolisiert das mit dem Ausdruck  $V = f(P;U)$ . D.h. der erlebte Zustand der Umwelt beeinflusst den Zustand der Person, wie umgekehrt der Zustand der Person die erlebte Umwelt beeinflusst. Die psychologische Gesamtsituation, in der die Umwelt unter Einschluß der eigenen Person in der Wahrnehmung repräsentiert ist, wird von Lewin auch als Lebensraum bezeichnet. Er zeigt die Gesamtheit der psychischen Tatsachen an, die das Verhalten einer Person zu einem gegebenen Zeitpunkt determinieren. Daher fordert Lewin (1936): „Every scientific psychology must take into account whole situations, i.e., the state of both person and environment. This implies that it is necessary to find methods of representing person and environment in common terms as part of one situation“ (p. 12).

Methodisch gilt die Operationalisierung dieser Bestimmung menschlichen Verhaltens bislang als ungelöst (Amelang & Bartussek, 1990, S. 532; Graumann, 1975, S. 20). Es läßt sich jedoch fragen, ob man der Lewin'schen Formel mit dem Grundgedanken der Wechselwirkung von Person und Umwelt nicht wenigstens ansatzweise durch die Multiplikation von P und U gerecht werden kann. In der Vertrauenskonzeption dieser Arbeit kann der Weg-Ziel-Ansatz in diese Richtung interpretiert werden: Das Vertrauen läßt sich weder ausschließlich aufgrund des Pfarrer-Images vorhersagen, noch aufgrund der jeweiligen Charakteristika der Gemeindeglieder, sondern aufgrund der jeweiligen Passung von Pfarrer und Gemeindeglied. Für die hier verwendete Fragebogen-Methode kann eine solche Passung mit einer multiplikativen Verknüpfung operationalisiert werden. Die in den multiplikativen Termen berechneten Interaktionseffekte sind abzugrenzen von einer bloß additiven Verknüpfung, die einen separaten Einfluß von Person einerseits und der wahrgenommenen Umwelt andererseits auf das Verhalten repräsentiert, wie sie z.B. in den Modellen von Conviser (1973), Kee und Knox (1970), Mayer et al. (1995) oder Neubauer (1991) angenommen wird. Auch für die sogenannten Person-Environment Fit Theorien, die in der Tradition von Lewins Verhaltensformel stehen (zum Überblick Caplan & Harrison, 1993), könnte die Multiplikation eine erfolgsversprechende Operationalisierungsgrundlage bieten. Eine solche Operationalisierung ist in der Lage, entsprechende Interaktionseffekte zu testen (Baron & Kenny, 1986), und sie wäre vom Vorwurf befreit, in Form von Differenzbildungen von Person und Umwelt eine Operationalisierung gewählt zu haben, die auf ein lediglich additives Modell zurückgeführt werden kann (Edwards, 1994).

#### *Zur Bedeutung der Weg-Ziel-Wirkungen in der Praxis*

Im folgenden soll nach der Bedeutung der aufgezeigten Interaktionseffekte für die Praxis gefragt werden. Für Teilnehmende, die den Pfarrer in einer nahen Beziehung

wünschten, wurde die Bezogenheit des Pfarrerbildes in Form der Perspektiven A(B) und A(B(A)) auf das Selbstbild besonders relevant für die Vertrauenskonstitution. Die Problematik für Pfarrer und Pfarrerin liegt darin, daß die Orientierung an Ähnlichkeit beim Beziehungsaufbau entweder den Auftrag von Pfarrer bzw. Pfarrerin relativiert oder ausgrenzende Effekte haben kann. Im Falle der zunehmenden Bedeutung des vermuteten Fremdbildes A(B(A)) resultiert als Problematik, daß der Aufbau einer detaillierten Sicht von jedem einzelnen Gemeindeglied sehr aufwendig ist. Aus diesem Grund kosten nahe Beziehungen für Pfarrer und Pfarrerin mehr Energie im Vergleich zu distanten Beziehungen. Auf diesen Sachverhalt macht auch Lindner (1994) aufmerksam:

Pfarrerinnen und Pfarrer haben zuwenig professionelle Distanz im gemeindlichen Beziehungsgeflecht. So agieren sie zumeist als Teil des Systems. Zuwenig gelingt ihnen, die Dynamik und die Logik der gemeindetypischen Sozialbeziehungen zu erkennen und zu begleiten. Verknüpfende und gruppenbezogene Interventionen sind eher selten. Gemeinde verbraucht damit zuviel psychische Energie nach innen. (S. 275)

Daß Beziehungen mit Nähe mit professionellen Handlungen in Bezug auf das Gesamtsystem konfliktieren, kann mit den in dieser Arbeit erzielten Befunden damit erklärt werden, daß die Kenntnis des anderen als Folgeeffekt mehr Rücksichtnahme verlangt, die sinnvolle Entscheidungen des Pfarrers in der Gemeindeleitung beeinträchtigen kann (vgl. die diesbezüglich notwendige Distanz für charismatische Führer: House et al., 1991; Fiedler, 1960; Katz & Kahn, 1978). Auf der anderen Seite kann jedoch Gruppen-Identifikation zur unhinterfragten Akzeptanz von Inhalten führen, die nicht realitätsgerecht sind, demgegenüber gerade Freundschaften einen Raum schaffen, der Kritik zuläßt (Hogg et al., 1998). Freundschaftliche Beziehungen in der Gemeindegearbeit wären deshalb nicht grundsätzlich abzulehnen, jedoch sollte die Gemeindegearbeit nicht prinzipiell auf diesen Beziehungstyp basieren, wie dies z.B. von Luther (1984) erwogen wird. Eine solidarische Beziehungsstruktur als Ziel der Gemeindegearbeit (Luther, 1984; Natrup, 1998) läßt sich eben nicht nach dem Modell von Freundschaften konzipieren, sondern bedarf der Gestaltung einer sozialen Identität der Gemeinde, in der sich dann ein transpersonales Vertrauen entwickeln kann, in dem solidarisches Handeln möglich wird. Für die Aufgabe der Identitätsgestaltung bedürfen jedoch ein Pfarrer und eine Pfarrerin einer professionellen Distanz zur Gemeinde. So zeigen die Befunde, daß eben die Orientierung an der individuellen Persönlichkeit des Einzelnen mit der Entwicklung von transpersonalen Vertrauen und Systemvertrauen konfliktiert (vgl. zur Notwendigkeit für die Entwicklung von transpersonalem Vertrauen Führung wahrzunehmen House et al., 1991; Shamir et al., 1993). Für diese Vertrauensarten wird dagegen das Bild vom Pfarrer bzw. von der Pfarrerin, das andere Gemeindeglieder haben, wichtiger. Das legt praktisch gesehen Öffentlichkeitsarbeit als wichtigen Faktor für die Förderung des Vertrauens in die entsprechenden Rollen nahe (vgl. Grosse, 1996). Eine gezielte Öffentlichkeitsarbeit kann die Identität der Gemeinde gestalten und ist deshalb wichtig, weil transpersonales Vertrauen und Systemvertrauen nicht eine Funktion der Kontakthäufigkeit sind. Wenn Pfarrer sich vor allem in den Bereichen Unterricht und Verwaltung unzureichend ausgebildet sehen, hingegen kaum im Bereich Öffentlichkeitsarbeit (Przybylski, 1985, S. 440), deutet dies möglicherweise

daraufhin, daß die Öffentlichkeitsarbeit entgegen ihrer tatsächlichen Bedeutung für die Gemeindearbeit leicht unterschätzt wird.

Die Ergebnisse konfrontieren die Praxis jedoch auch mit kaum lösbaren Problemen. Beispielsweise zeigten die Ergebnisse, daß die jüngeren Gemeindeglieder den Pfarrer in einer Beziehung mit personaler Identität und individuell selektiver Thematik wünschen. Zur gleichen Zeit sind sie am wenigsten mit der Kirche verbunden und haben die geringste christliche Identität, d.h. gerade die Fernen wünschen Nähe. Nun kann aber nicht angenommen werden, daß mit der Realisierung einer nahen Berufsrolle etwa die christliche Identität der Gemeindeglieder zunimmt, weil eben eine personale Identität mit der christlichen Identität konfligiert. Die Realisierung einer nahen Beziehung führt demnach zu einem späteren Zeitpunkt kaum zu distanten Beziehungswünschen, die dem Pfarrer ermöglichen würden, seine Handlungsfreiheit zur Gestaltung des Gemeindelebens zu optimieren. Nahe Beziehungen haben daher tendenziell den Charakter eines Fasses ohne Boden. Das Problem scheint hier in der abnehmenden christlichen Sozialisation der Elternhäuser bzw. im Wertewandel zu liegen, so daß quasi die in einer christlichen Sozialisation liegende Vorleistung für eine Beziehung mit Distanz nicht vorliegt. Der Eindruck, daß Beziehungen mit Distanz einen geringeren Aufwand erfordern, weil der beiderseitige Abstimmungsprozess in den Erwartungen und der wechselseitigen Wahrnehmung nicht auf Grundlage der individuellen Persönlichkeiten erfolgen muß, scheint nämlich unter diesem Gesichtspunkt nicht gerechtfertigt. Die sozialen Kategorien müssen für ihre Funktionsfähigkeit in einer Beziehung ihrerseits in einem Lernprozess erworben werden, dessen Besonderheit jedoch darin besteht, daß er der Beziehung vorausliegt.

## **7.5 Zu den Haupteffekten der Beziehungsrealität auf die Vertrauensentwicklung**

### **7.5.1 Ergebnisse zur Beziehungsrealität als Vertrauensprädiktor**

In Kapitel 6.2.5 konnte gezeigt werden, wie die Beziehungsrealität sich in korrespondierende Vertrauensintentionen umsetzt (Hypothese B). Diese Wirkung der Beziehungsrealität wird als Haupteffekt bezeichnet, weil die moderierende Wirkung des Beziehungswunsches dabei noch nicht mitbetrachtet wird. Mit Blick auf die einzelnen Pfarrer in Studie 2 konnte demonstriert werden, daß ihre relative Profilierung im zweidimensionalen Raum der Beziehungsrealität auch zu einer entsprechenden Profilierung der Vertrauensintentionen der Gemeindeglieder führt. Das heisst, in dem Beziehungsbereich, in dem sich ein Pfarrer besonders engagiert, wird ihm auch am meisten vertraut. Demnach kann der Pfarrer die Bereiche, in denen ihm vertraut wird, durch sein Handeln in einem gewissen Sinne lenken.

Neben diesem Haupteffekt der relativen Profilierung der Beziehungsrealität auf die Profilierung der Vertrauensintentionen konnten für die verschiedenen Inhalte des Pfarrer-Images in einem unterschiedlichen Ausmaß Haupteffekte nachgewiesen werden, die darin zur Geltung kommen, daß ein bestimmtes Pfarrer-Image unabhängig vom Beziehungswunsch alle möglichen Vertrauensintentionen fördert. Über diese Wirkun-

gen der verschiedenen Pfarrer-Images wird im Anhang 10.6 berichtet, weil sie in Hinblick auf das theoretische Modell von einem untergeordneten Interesse sind. Eine solche Wirkung haben z.B. die Images „er ist offen und aufgeschlossen“ und „er ist da, wenn man ihn braucht“. In beiden Fällen wirken die positiven Aspekte des Images unabhängig von den Beziehungswünschen. In ähnlicher Weise zeigen sich deutliche Haupteffekte z.B. bei dem Images „er fördert den Zusammenhalt und die Gemeinschaft im Dorf“ oder „bei unserem Pastor wird anschaulich, was es heißt, ein christliches Leben zu führen“. In diesen beiden Fällen existieren jedoch zusätzlich starke Interaktionseffekte, d.h. die Anschaulichkeit einer christlichen Lebensführung ist nicht für alle Gemeindeglieder gleich wichtig, sondern sie ist für Gemeindeglieder, die einen Beziehungswunsch mit individuell selektiver Thematik haben, besonders wichtig; ebenso gilt für die Förderung der dörflichen Gemeinschaft, daß dieser Aspekt für alle wichtig ist, jedoch von Gemeindegliedern mit einem säkularen Beziehungswunsch - geprägt von personaler Identität - in besonderer Weise mit Vertrauen honoriert wird.

### **7.5.2 Diskussion der Haupteffekte**

Bei starken Haupteffekten ließe sich die Schlußfolgerung ziehen, daß man da in der Praxis nichts falsch machen kann. Die moderierende Wirkung des Beziehungswunsches wäre zu klein, um einen nachteiligen Effekt zu bewirken. Die aufgewiesenen Haupteffekte lassen daher die Anfrage an das theoretische Modell stellen, ob es überhaupt notwendig ist, die Vertrauensentwicklung so kompliziert zu beschreiben, wenn es auch in der Weise einfach gehen kann, daß engagiertes Verhalten so stark belohnt wird, daß die inhaltliche Ausrichtung kaum noch eine Bedeutung besitzt. Diesem Argumentationsgang widerspricht in erster Linie die Fachdiskussion in der Praktischen Theologie (siehe Kap. 4.1), die parallel zu den dargestellten Interaktionseffekten verläuft. Und mitunter lassen sich auch handfeste Meinungsstreitigkeiten in Kirchengemeinden mit der Gegensätzlichkeit der Pole ‘personale vs. soziale Identität’, ‘individuell selektive vs. professionell definierte Thematik’ bzw. ‘religiöse vs. säkulare Sozialität’ und ‘Nähe vs. Distanz’ deuten. Die kleinen Interaktions-Effekte besitzen offensichtlich in der Praxis eine große Bedeutung, das Modell stellt dann ein sinnvolles Reflexionsschema für die persönliche professionelle Berufspraxis eines Anwenders des Modells dar. Wie lassen sich demgegenüber aber die Haupteffekte interpretieren? Es ist zunächst auch eine Erfahrung in der Praxis, daß die Gegensätzlichkeiten, wie sie im Modell beschrieben sind, in ihrer idealtypischen Form selten zu finden sind und in der Praxis gegensätzliche Tätigkeitsbereiche harmonisch nebeneinander und sogar ineinander verlaufen können.

Die erfahrbaren harmonischen Aspekte in der Berufswirklichkeit können mit neueren Befunden der Sozialpsychologie versuchsweise erklärt werden, die zeigen, daß das Personengedächtnis „Personen in Situationen“ repräsentiert (Srull & Wyer, 1989; Trafimow, 1998).

It appears that the behaviors of a person in one situation (or role) tend to differ evaluatively from those performed in another situation (or role), people may not attempt to reconcile the differences and may not even see them as inconsistent. Rather, they form

multiple, situation-specific concepts of the person that guide their expectancies for what the person is like. (Srull & Wyer, 1989, p. 80)

Diese Eigenschaft des Personengedächtnisses hat zur Folge, daß unter einem analytisch betrachteten Gesichtspunkt konfligierende Eigenschaften von Personen nicht als konfligierend erlebt werden. Im Extrem könnte dies bedeuten, daß z.B. ein Pfarrer mit dogmatischer Strenge im Gottesdienst und Aufgeschlossenheit im Bereich des alltäglichen Lebens nicht als in sich widersprüchlich erlebt wird, weil etwa während des Gottesdienstes seine sonstige Aufgeschlossenheit nicht erinnert und in Beziehung zum aktuellen Verhalten gesetzt wird.

Trotz dieser situationsspezifischen Personenrepräsentation, durch die inkonsistentes Verhalten einer Person „überbrückt“ wird oder unentdeckt bleiben kann, sind diese Inkonsistenzen latent vorhanden. Man könnte nun annehmen, daß unter Bedingungen von Ressourcenknappheit, in denen clevere Geister Verbindungen zwischen verschiedenen Einsatzbereichen von Ressourcen herstellen, plötzlich Verhalten über Situationen hinweg verglichen wird, und dann die hier dargestellten Unvereinbarkeiten verschiedener Rollen ein verstärktes Gewicht gegenüber den Haupteffekten gewinnen. In bestimmten Kontexten könnte z.B. Offenheit als Verrat an Inhalten oder einzig wahre Mitmenschlichkeit interpretiert werden, so daß der Haupteffekt gegen Null tendiert, und die Wirkung von Offenheit allein davon abhängig ist, welcher Position man anhängt. Es ließe sich dann vermuten, daß in der Gemeindewirklichkeit kontextabhängig Interaktionseffekte und Haupteffekte gewichtet werden. Sind Konflikte vorhanden, dann ist mit stärkeren Auswirkungen der Interaktionseffekte zu rechnen.

## **7.6 Zur Vorbildwirkung des Pfarrers**

Die Ergebnisse zur Vorbildwirkung des Pfarrers in Kapitel 6.2.8 haben gezeigt, daß der Pfarrer für diejenigen Teilnehmenden Vorbild ist, deren Werte er vertritt. Zur gleichen Zeit gilt aber auch, daß ein Pfarrer eine größere Vorbildwirkung im Bereich religiös-kirchlicher Werte erzielt als im Bereich von Werten der Selbstentfaltung und des Hedonismus. Darüberhinaus wurde gezeigt, daß ein Pfarrer das Vertrauen der Gemeindeglieder über seine Vorbildlichkeit erzielen kann, daß er es jedoch auch über seine professionellen Kompetenzen erwerben kann. Die Ergebnisse bestätigen damit die Überlegungen von Scheler (1933), daß die Vertreter einzelner Berufsgruppen als Vorbildmodelle für jeweils spezifische Werte fungieren, und dies im Falle der Pfarrer religiöse Werte sind. Und sie bestätigen die Überlegung von Schleiermacher (1850), daß aufgrund einander widerstreitender Werthaltungen der Pfarrer mit seiner persönlichen Werthaltung jeweils für die einen Vorbild und für die anderen keines ist. Daß ein Pfarrer, ohne daß er hohe Werte in der Vorbildlichkeitsmessung erreicht, doch ein hohes Vertrauen erzielen kann, kann als Bestätigung der Position von Steck (1991) gewertet werden, der als Basis der beruflichen Arbeit die professionelle Kompetenz gegenüber einer vorbildlichen Lebensführung stark macht. Die Positionen von Drehsen (1989), Gräß (1992) und Lämmermann (1991), die in der Vorbildlichkeit des Pfarrers seine zentrale Wirkungsmöglichkeit erblicken, können unter diesem Gesichtspunkt relativiert werden.



Die Rolle des Vorbildes lokalisierte sich im zweidimensionalen Vertrauensraum relativ in der Mitte mit einer Tendenz in Richtung auf den Pol 'individuell selektive Thematik'. Dieser Befund entspricht zunächst der benannten Diskussionslinie: gegenüber einer Betonung der Vorbildlichkeit als zentrale Anforderung an den Pfarrer wird die professionelle Kompetenz zur Geltung gebracht, die mit dem Pol 'professionell definierte Thematik' assoziiert ist. Die relativ zentrale Lage des Vorbildes im Raum kann nun bedeuten, daß die Rolle des Vorbildes am wenigsten mit anderen Rollen einhergeht oder konfligiert. Dies impliziert bereits der Befund, daß der Pfarrer potentiell für alle möglichen Werthaltungen Vorbild sein kann. Ein Pfarrer mit einer hedonistischen Werthaltung ist Vorbild für die Gemeindeglieder mit einer hedonistischen Werthaltung. Diese bevorzugen nun zugleich den Pfarrer als Organisator. Für diese Teilnehmenden ginge der Pfarrer dann mit der Rolle des Organisators einher. Trotz der tendenziell stärkeren Assoziation mit religiösen Werten, zeigte sich doch auch, daß der Pfarrer für potentiell alle Werthaltungen Vorbild sein kann. Damit erklärt sich die im Vergleich zu den anderen Rollen weniger profilierte Lage des Vorbildes im Vertrauensraum.

Vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse erhalten Extremvorschriften wie der Zölibat eine eminente führungspsychologische Brisanz: Kann es für die Optimierung von Führung im religiösen Bereich einen Sinn machen, die fundamentale Ähnlichkeitsdimension so grundsätzlich außer Kraft setzen zu wollen? Frühere Kulturen gingen mit den Positionsmöglichkeiten im - a priori existenten - „Vertrauensraum“ offensichtlich extremer um als dies in der Gegenwart nach dem Ideal der Beziehungsvereinfachung für erträglich gehalten wird: Per kultureller Ordnung wird beim Zölibat die Position des Amtsträgers im zweidimensionalen Vertrauensraum auf den Bereich religiöser Sozialität eingeschränkt. Für Laien mit religiösen Idealen ist damit durch das Amt bereits die für die Vorbildlichkeit notwendige gemeinsame Wertorientierung bzw. Ähnlichkeit gesetzt. Zugleich setzten Ehelosigkeit und Kinderlosigkeit dem Streben nach sexueller Intimität und der Vermehrung materieller Güter so starke Grenzen, daß eine Mindestdifferenz zum Laien im Bereich religiöser Werte als „Vorbildlichkeit“ und Kompetenzvorsprung erhalten bleibt. Die Ordnung des Zölibats ließe sich damit als eine Institution verstehen, die die für eine erfolgreiche Vorbildwirkung im Sinne von Bandura (1997) erforderliche Kombination aus Ähnlichkeit und Verschiedenheit zum Modell wahrscheinlich macht.

## **7.7 Gesamtdiskussion des Vertrauensraum-Modells**

### **7.7.1 Zur empirischen Überprüfung des Modells**

Insgesamt unterstützen die dargestellten und diskutierten Ergebnisse das in Kapitel 3.6 und 4.4 dargestellte Vertrauensraum-Modell mit den in Kapitel 5.1 abgeleiteten Hypothesen. Die Ergebnisse vermögen jedoch noch nicht das Modell in seiner Gänze zu tragen. Es bleiben drei Einschränkungen in der empirischen Bewährung des Modells zu benennen.

1. Die Weg-Ziel-Analysen in Kapitel 6.2.6 und 6.2.7 wurden mit einer eindimensionalen Vertrauensmessung, dem Gesamtvertrauen, durchgeführt. Diese Methodik einer unipolaren „quantitativen“ Kriteriumsvariablen entsprechen dem für Weg-Ziel-Analysen üblichen Vorgehen (vgl. die Motivationsmodelle von Vroom, 1964; Kapitel 3.4). Der derzeitige Methodenstand ermöglicht nicht, Weg-Ziel-Analysen mit inhaltlich bipolaren Kriteriumsvariablen durchzuführen. Daraus ergibt sich die Schwierigkeit, die eindimensional-unipolare Vertrauensmessung auf den zweidimensional-bipolaren Vertrauensraum zu übertragen. Hier mußte in einem gesonderten Schritt nachgewiesen werden, daß das Gesamtvertrauen jeweils die Vertrauensintentionen wiedergibt, die im Beziehungswunsch intendiert werden.
2. Neben den vorhergesagten Interaktionseffekten aus Beziehungswunsch und Beziehungsrealität zeigen sich starke Haupteffekte der Pfarrer-Images auf das Vertrauen. Daraus ergibt sich die Frage, welches Gewicht man den Interaktionseffekten beimessen kann. Im Modell wurden mögliche Vertrauenskonflikte hervorgehoben. In Hinblick auf die Praxis stellt sich dabei die Frage, welches Gewicht man ihnen beilegen muß. Geht man nach den Ergebnissen, dann braucht z.B. ein guter Seelsorger, auch bei Gemeindegliedern, die ihn sich als Organisator wünschen, nicht gänzlich auf Vertrauen zu verzichten. In Kapitel 7.5.2 werden Bedingungen der Konflikthaftigkeit angesprochen. Vielleicht sollte das Modell in der Zukunft an diesem Punkt präzisiert werden.
3. Kausalaussagen des Modells wurden nur korrelativ umgesetzt. Das Vertrauensraum-Modell geht davon aus, daß neue Situationen (z.B. infolge lebenszyklischer Einschnitte) zu veränderten Beziehungswünschen führen, so daß Vertrauensschädigungen resultieren, wenn eine mit der Beziehungsrealität konfligierende Vertrauensart erstrebt wird. Ebenso sollten Änderungen der wahrgenommenen Beziehungsrealität - z.B. bei einem Pfarrer-Wechsel - bei konstanten Beziehungswünschen zu einer Ablehnung oder Begrüßung des neuen Pfarrers führen, je nach dem ob gegenüber seinem Vorgänger Vertrauen bestand oder nicht. Um diese Hypothesen zu testen, müßte eine Längsschnitt-Studie durchgeführt werden. Die Kausalaussagen könnten dann direkt geprüft werden. Schließlich könnten auch im Experiment systematische Variationen von Situationen erzeugt und einzelne Kausalbeziehungen des Modells überprüft werden.

### **7.7.2 Zur Verortung des Vertrauensraum-Modells innerhalb der Vertrauensforschung**

Vertrauen wurde im Vertrauensraum-Modell als eine nach dem Weg-Ziel-Ansatz konzipierte Passung von Beziehungswunsch und Beziehungsrealität beschrieben und empirisch bestätigt. Bereits in Kapitel 3.2, in dem die dynamisch situative Eigenart dieser Passung als Identitätsbalance beschrieben wurde, zeigte sich der gewählte Ansatz als charakteristisch verschieden von Luhmanns Formulierung des Vertrauensproblems als das Problem der doppelten Kontingenz (Luhmann, 1984). Der Unterschied wurde in Kapitel 3.2.2 darin ausgemacht, daß bei Luhmann der Wagnischarakter des Vertrauens in der Kontingenz des Handelns liegt, wodurch der Aspekt der Zeit bzw.

die Ereignishaftigkeit des Vertrauens betont wird. Bei der Formulierung des Vertrauensproblems als Problem der Identitätsbalance bzw. der Passung zweier Identitäten, verlagert sich der Wagnischarakter auf die Entdeckung von Unvereinbarkeiten, wodurch mehr die Inhalte betont werden.

Zur Verortung dieser Eigenheit im Gesamtzusammenhang der Vertrauensforschung eignet sich ein Rückbezug auf den Ansatz von Deutsch (1958, 1973), der eine besondere Nähe zur Formulierung des Vertrauens als das Problem der doppelten Kontingenz bei Luhmann aufweist. Bei den Entscheidungssituationen im Gefangenen-Dilemma-Spiel müssen beide Spieler eine Entscheidung treffen, in der ihre positiven oder negativen Ergebnisse nicht nur von ihrer eigenen Handlung, sondern auch von der des Mitspielers abhängen. Jeder Spieler ist dabei der Versuchung konfrontiert, die Gründe dafür liefert, an der Bereitschaft kooperativen Verhaltens des anderen zu zweifeln. Die durch die Spielregeln geschaffene Entscheidungssituation weist dabei einige Besonderheiten auf: (1) Im Spiel sind die Gewinne und Verluste fiktiv und weisen für die Spieler keine persönliche Bedeutung auf (Kee & Knox, 1970). (2) Das beiderseitige Verhalten wird vorher in der Regel nicht ausgehandelt (Nemeth, 1972). (3) Von Vertrauenshandlungen wird unabhängig von den zugrundeliegenden Motiven für kooperatives Spielverhalten gesprochen (Kee & Knox, 1970; Oswald, 1996). (4) Bei der Betrachtung von dichotomem Wahlverhalten werden Variationen im Grad der subjektiven Zuversicht nicht berücksichtigt (Kee & Knox, 1970). In der Regel sind dies auch die Kritikpunkte der spieltheoretischen Vertrauenskonzeption (Brückerhoff, 1982; Kee & Knox, 1970; Manz, 1980; Petermann, 1992). Die Kritikpunkte beinhalten jedoch zugleich die Stärken der spieltheoretischen Konzeption: Das geringe Ego-Involvement sichert, daß keine Inhalte in Bezug auf die Identität relevant werden und somit die Struktur der doppelten Kontingenz gegenüber vergleichenden Bewertungen zur inhaltlichen Verträglichkeit erkennbar bleibt. Die Geschichts- und Kommunikationslosigkeit der Spielsituation sichert den Charakter der Kontingenz des Verhaltens, was in Alltagsbeziehungen selten als relevant empfunden wird, weil davon ausgegangen wird, daß der andere seiner dargestellten Identität treu bleibt. Die zugrundeliegenden Motive und graduellen Unterschiede im Gefühl der Zuversicht sind für das Problem der doppelten Kontingenz ebenfalls unerheblich, sie beziehen sich auf die inhaltlichen Fragen, in welcher Hinsicht Schlußfolgerungen über die Vertrauenswürdigkeit des anderen möglich sind und in welchem Ausmaß der andere bereit wäre, eigene Ziele zu opfern, um dem Vertrauen gerecht zu werden. Die spieltheoretische Konzeption bildet daher in einer besonders klaren Form das strukturelle Problem des Vertrauens ab, wie es Luhmann formuliert hat. Der entscheidende Punkt liegt daher nicht beim mangelnden Bezug zur Alltagswirklichkeit, sondern in der Frage nach der Beziehung zwischen dem Problem der doppelten Kontingenz einerseits und der Identitätsbalance als Problem einer dynamischen situationsbezogenen Passung andererseits. Grundsätzlich kann man auch im Problem der Identitätsbalance das Problem der doppelten Kontingenz erkennen. Wenn ich meine (für den anderen relevante) Identität und die Identität des anderen, die für mich relevant ist, sicher diagnostizieren könnte, bedürfte es keines Vertrauens mehr. Das Vertrauensproblem liegt in der Diagnose der beiderseitigen Identitäten und darin liegt der Entscheidungs- und Wagnischarakter des Vertrauens. Die Formulierung des Vertrauensproblems als Identitätsbalance gewinnt demgegenüber

vor allem ihr Gewicht durch den Sachverhalt, daß die Identitäten so komplex sein können, daß ihre wechselseitigen Verträglichkeiten - besonders in Anbetracht situativer Veränderungen - kaum durchschaubar sind. Das Gewicht der Reflexion bei Vertrauens-„Entscheidungen“ liegt dann stark auf den Inhalten der jeweiligen Identitäten, d.h. die Diagnose ist kontingent und weniger das Verhalten selbst. Weil diese nun komplex sind, kann auch die Frage des Vertrauens, solange keine bestimmten Entscheidungen getroffen werden, nicht mit einer dichotomen Wahl beantwortet werden. So wurde mit dem Inhaltsmodell (Hypothesen E und F) die Komplexität der Identitäten systematisiert und zusammen mit dem Weg-Ziel-Ansatz dann die Frage der Vereinbarkeit der Identitäten operationalisiert. Die Vereinbarkeit als Vertrauenskriterium läßt sich dabei quantitativ über eine multiplikative Verknüpfung von Beziehungswunsch und Beziehungsrealität ausdrücken, die aufgrund der Situationsabhängigkeit des Beziehungswunsches ständigen Veränderungen unterworfen sein kann. So läßt sich festhalten: Bei Deutsch (1958) und Luhmann (1969) wird das strukturelle Problem des Vertrauens thematisiert. In der hier vorliegenden Arbeit dagegen wird das inhaltliche Problem des Vertrauens mit Hilfe des beziehungsanalytischen Ansatzes beschrieben.

Die beziehungsanalytische Vertrauenskonzeption integriert somit die Perspektiven Egos und Alters unter inhaltlichen Gesichtspunkten. Der Beziehungswunsch repräsentiert bei dieser Betrachtung die Erwartungen Egos gegenüber Alter in Abhängigkeit von seiner aktuellen Situation. Die Beziehungsrealität kennzeichnet die wahrgenommenen Eigenschaften von Alter, die nun im Passungsverhältnis zu Egos situationsbezogenen Wünschen bewertet werden. So werden z.B. bei den beziehungsanalytischen Vertrauenskonzeptionen der wahrgenommenen Ähnlichkeit und der vermuteten Empathie die Relationen von Selbstbild und Fremdbild bzw. vermuteten Fremdbild als Vertrauensdeterminanten betrachtet. Diese beziehungsanalytische Perspektive ist von weiten Teilen der Vertrauensforschung zu unterscheiden, wie sie in Kapitel 2.3 charakterisiert wurde, die Ego, Alter oder Situation isoliert untersuchen, und dann nur zu additiven Modellen integrieren können (z.B. Kee & Knox, 1970). Eine Ausnahme bilden hier Ansätze, die Vertrauen austauschtheoretisch konzeptionalisieren (Blau, 1964, 1968; Haas & Deseran, 1981; Lindschold, 1978; Matthews & Shimoff, 1979). Hier werden jeweils Ego und Alter in eine beziehungsbezogene Betrachtung integriert, jedoch nicht unter dem Gesichtspunkt einer inhaltlichen Passung. Vertrauen spielt nach Blau (1964) beim „sozialen Austausch“ eine bedeutsame Rolle, weil hier Gegenleistungen nicht simultan erbracht oder vertraglich festgelegt, sondern als unbestimmte zukünftige Verpflichtungen installiert werden (Blau, 1968, p. 454). Er definiert „social exchange“ als „voluntary actions of individuals that are motivated by the returns they are expected to bring and typically do in fact bring from others“ (p. 91). Zentral ist nun die Idee, daß Vertrauen im Austauschprozess stufenweise ausgebaut wird:

But little trust is required for the minor transactions with which exchange permits the partners to prove their trustworthiness to each other. Processes of social exchange, consequently, generate trust in social relations. The mutual trust between committed exchange partners encourages them to engage in a variety of transactions - to exchange advice, help, social support, and companionship. (Blau, 1964, p. 315)

In einem experimentellen Design konnte diese graduelle Steigerung des Vertrauens von Matthews und Shimoff (1979) belegt werden. Als vertrauens erleichternder Hinter-

grund wirkt insbesondere bei den ersten Transaktionen die Norm der Reziprozität (vgl. Gouldner, 1960). Dabei kann das entgegengebrachte Vertrauen selbst zum ausgetauschten Gut werden, so daß sich die Ausdehnung auf risikoreichere Transaktionen von selbst dadurch ergibt, auch das Vertrauen erwidern zu müssen (vgl. Butler, 1983, 1986). Dabei läßt sich das Vertrauen selbst nur durch eine Ausdehnung der Gegenleistung erwidern, weil sich die Gegenleistung selbst lediglich auf die Verpflichtung bezieht und keinen Wagnischarakter hat. Dieses Argument könnte man nun sogar auf den Akt des Vertrauens ausdehnen. Vertrauen entwickelt sich nach diesem Schema in einer normativ gesteuerten Reiz-Reaktions-Kette; Probleme der Vertrauensentwicklung und Aufrechterhaltung liegen nicht im Bereich des Interesses. Das Problem der doppelten Kontingenz wird von der Austauschtheorie vor allem als Einstiegsproblem in den Austauschprozess formuliert (Blau, 1964, p. 98), später bilden die Investitionen in die Beziehung eine Barriere gegenüber beziehungsschädigendem Verhalten (p. 98), so daß das Vertrauen zunehmend erleichtert wird. Das inhaltliche Problem, ob die Gegenleistung den Erwartungen des Partners entspricht und das Problem der doppelten Kontingenz bleiben randständig und werden nicht zum Gegenstand der Analyse. Die austauschtheoretische Konzeption trägt daher für eine beziehungsanalytische Betrachtung des Vertrauens wenig bei. Das Vertrauensraum-Modell zeichnet sich demgegenüber durch eine inhaltliche Betrachtung der Beziehung von Ego und Alter aus, die möglichen Vertrauensprobleme aufgrund von Zielkonflikten thematisiert.

### **7.7.3 Das Vertrauensraum-Modell im Rahmen sozialpsychologischer Rollentheorie**

In der Sozialpsychologie kann man einen engeren und einen weiteren Begriff der Rollentheorie unterscheiden. Der weite Begriff der Rollentheorie integriert die Tradition des Symbolischen Interaktionismus in die theoretischen Überlegungen; er findet sich z.B. bei Stryker und Statham (1985) repräsentiert und liegt dem Kapitel 3.2 zugrunde. Der enge Begriff der sozialpsychologischen Rollentheorie kann mit der Konzeption von Kahn et al. (1964) gleichgesetzt werden, die weitgehend organisationspsychologischen Arbeiten zum Thema Rollenkonflikt und Rollenambiguität zugrundeliegt (vgl. King & King, 1990). Im folgenden soll zunächst das Vertrauensraum-Modell im rollentheoretischen Rahmen von Kahn et al. (1964) eingeordnet werden. Im Anschluß daran lassen sich dann auch einige Beziehungen zu einer weiter gefaßten Konzeption der Rollentheorie unter Einschluß des Symbolischen Interaktionismus aufzeigen.

Die Rollentheorie von Kahn et al. (1964) besteht aus einer Reihe von begrifflichen Klärungen, die in einem zweiten Schritt zu einem Modell zusammengefügt werden. Unter einer *Rolle (role)* verstehen Kahn et al. Aktivitäten, die mit einem Amt verbunden sind und das potentielle Verhalten definieren (p. 13). Der Rollensatz (*role set*) stellt die mit einem Amt verbundenen sozialen Positionen in seiner Gesamtheit dar. Als Rollenerwartungen (*role expectations*) werden die Erwartungen der an einem *role set* beteiligten Personen bezeichnet. Die Rollenerwartungen, die an eine bestimmte Person von den Mitgliedern ihres *role set* gerichtet werden, repräsentieren das Verständnis der Mitglieder über die Pflichten und Fähigkeiten des Amtsinhabers. Die in-

haltliche Charakterisierung dieser Erwartungen kann auf das Konstrukt des Beziehungswunsches übertragen werden:

The content of these expectations may include preferences with respect to specific acts and personal characteristics or styles; they may deal with what the person should do, what kind of person he should be, what he should think or believe, and how he should relate to others. (Kahn et al., 1964, p. 14)

Der Begriff der gesendeten Rolle (*sent role*) geht davon aus, daß Rollenerwartungen an die Fokuspersion kommuniziert werden; die Mitglieder eines *role set* werden damit zu Rollensendern. Da die gesendeten Rollenerwartungen nicht nur einen informativen, sondern auch normativen Charakter haben, der auf Konformität mit den Erwartungen zielt, können sie auch Rollendruck (*role pressures*) genannt werden (p. 15). Für den Amtsinhaber stellen diese *role pressures* einen Teil seiner objektiven Umwelt (*objective environment*) dar. Erst im vermittelnden Prozess seiner Wahrnehmung wird die gesendete Rolle zur erhaltenen Rolle (*received role*). Dabei bewirkt jeder gesendete Rollendruck in der Fokuspersion eine Kraft mit einer bestimmten Stärke und Richtung, die als *role force* bezeichnet wird. *Role force* und *role pressures* sind dabei genau zu unterscheiden, weil die Fokuspersion *role pressures* auch als illegitim betrachten kann, so daß die *role forces* auch in eine entgegengesetzte Richtung führen können. Unter die *role forces* können schließlich auch von der Fokuspersion an sich selbst gesendete Rollen subsummiert werden, die sie z.B. während ihrer beruflichen Sozialisation erworben hat. Das Verhalten der Fokuspersion wird als *role behavior* bezeichnet, sofern es relevant für das betrachtete System ist und von einer Person ausgeführt wird, die von anderen als Mitglied des Systems anerkannt wird (p. 18).

Besonderes Augenmerk erhalten bei Kahn et al. Rollenkonflikte, die zunächst in objektive bzw. gesendete Rollenkonflikte und wahrgenommene bzw. psychische Konflikte differenziert werden können. Der objektive bzw. *sent role conflict* wird definiert „as the simultaneous accurence ot two (or more) sets of pressures such that compliance with one would make more difficult compliance with the other“ (p. 19). Der zweidimensionale Raum mit den Beziehungswünschen gegenüber einem Pfarrer repräsentiert z.B. einen solchen objektiven Rollenkonflikt: Die Beziehungswünsche, die sich im Raum gegenüberliegen, erfordern sich gegenseitig ausschließende Handlungsrichtungen. Der psychische Konflikt resultiert im Vergleich zum objektiven Rollenkonflikt potentiell auf der Seite des Amtsinhabers, insofern einander widerstrebende psychische Kräfte bei ihm ausgelöst werden.

Vier Konflikttypen lassen sich mit Kahn et al. differenzieren (p. 19f): Der Intra-Senderkonflikt liegt vor, wenn verschiedene Erwartungen eines einzelnen Rollensenders inkompatibel sind. Im Vertrauensraum-Modell resultieren Intra-Senderkonflikte vor allem aufgrund der situativen Determination der Beziehungswünsche, derzufolge bei einer veränderten Situation des Rollensenders ein konfligierender Beziehungswunsch resultieren kann. Der Inter-Senderkonflikt liegt vor, wenn der Rollendruck eines Senders mit dem Rollendruck anderer Sender konfligiert. Zum Beispiel konfligiert der Wunsch eines Gemeindegliedes nach einem Pfarrer als Seelsorger mit dem eines anderen Gemeindegliedes nach einem Pfarrer als Organisator. Beim Inter-Rollenkonflikt konfligieren die *role pressures* verschiedener sozialer Positionen, die die Fokuspersion innehat. Insbesondere kann z.B. die Rolle in der Familie mit der Rolle

im Beruf konfliktieren. Schließlich kann noch der Konflikt von Person und Rolle unterschieden werden. Er resultiert, wenn die Rollenerwartungen mit Werthaltungen der Fokuspersion konfliktieren. Im Bereich der Pastoraltheologie wird dieser Konflikt durch die Spannung von „Auftrag“ und „Erwartung“ repräsentiert, insofern sich der Pfarrer im Dienst eines Auftrages sieht, „der zu menschlichen Bedürfnissen, Sehnsüchten, Wünschen im Gegensatz steht“ (Josuttis, 1991, S. 29).

Neben dem Rollenkonflikt unterscheiden Kahn et al. das Konzept der Rollenambiguität. Rollenambiguität resultiert aus fehlenden und inadäquat kommunizierten Informationen, die für eine angemessene Leistung in der Rolle erforderlich sind. Darunter fallen (a) die Kenntnis der Rollenerwartungen bezüglich des eigenen Amtes, (b) das Wissen darüber, welche Aktivitäten die Erwartungen am besten erfüllen, (c) welche Konsequenzen aus bestimmten Leistungen bzw. Verhaltensweisen in der Rolle resultieren und (d) ein Wissen zur Unterscheidung von legitimen und ignorierbaren Erwartungen. Rollenambiguität stellt insgesamt den Grad der Verfügbarkeit notwendiger Informationen für eine bestimmte Position dar. Dabei gilt, daß eine Fokuspersion umso mehr Sicherheit empfindet, je adäquater ihre Informationen sind.

Die genannten Konzepte werden von Kahn et al. (1964) in einem zweiten Schritt zu einem Modell der Rollenepisode integriert, wie es in Abbildung 7.2 dargestellt ist. Die verbindenden Pfeile implizieren eine kausale Reihenfolge: Zum Beispiel kann ein Rollensender seine Rollenerwartungen kommunizieren und versucht durch Rollendruck, die Fokuspersion zu einem konformen Verhalten zu bewegen. Die Fokuspersion repräsentiert daraufhin die Erwartungen des Rollensenders, und setzt sie in ein Verhalten um, das den psychischen Kräften in ihr entspricht. Das Rollenverhalten der Fokuspersion wird wiederum vom Rollensender wahrgenommen (im Vertrauensraum-Modell konzipiert als Beziehungsrealität) und führt zu Bewertungen der Fokuspersion, die in der hier durchgeführten Untersuchung den Vertrauensintentionen entsprechen.

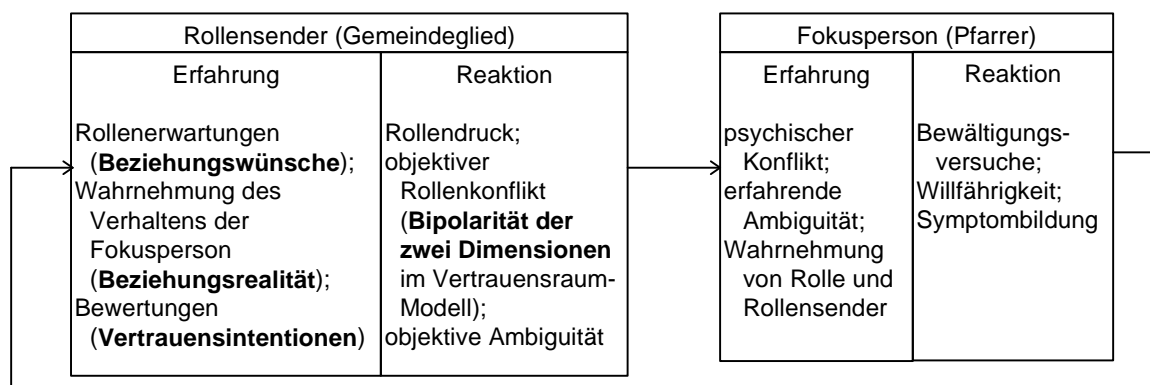


Abbildung 7.2: Verortung der Beziehungskonstrukte des Vertrauensraum-Modells im Modell der Rollenepisode von Kahn et al. (1964, S. 26)

Empirische Untersuchungen mit dem Rollenkonzept von Kahn et al. haben sich auf die Wirkungen erlebter Rollenkonflikte und Rollenambiguität auf seiten der Fokuspersion konzentriert. Korrelative Zusammenhänge weisen darauf hin, daß Rollenkonflikte und Ambiguität die Neigung, die Arbeit zu verlassen, erhöhen, die Verbundenheit mit der

Organisation und die innere Beteiligung bei der Arbeit verringern, Anspannung und Angst erhöhen, Zufriedenheit mindern und die Leistung beeinträchtigen (vgl. King & King, 1990). Mit der Fokuspersion hat sich die hier vorgelegte Untersuchung nicht beschäftigt, wenngleich die vorgestellten Ergebnisse durch die Konkretisierung der Rollenkonflikte im Pfarramt und ihrer Bedeutung im Prozess der Vertrauenskonstitution eine informationale Basis darstellen, die Rollenambiguität und die damit verbunden negativen Folgen verringern kann. Der Abbildung 7.2 läßt sich entnehmen, daß das Vertrauensraum-Modell psychische Prozesse auf der Seite der Rollensender untersucht. Die hier vorgelegte Studie kann daher als ein Schritt verstanden werden, der dazu beitragen kann, den von King und King (1990) diagnostizierten Mangel an Untersuchungen über die Rollensender zu beheben (p. 61). Darüberhinaus wird die theoretische Fundierung des Vertrauensraum-Modells einem weiteren von King und King (1990) erhobenen Anspruch gegenüber der zukünftigen Forschung gerecht: „Theory-based hypotheses regarding the relationships between role variables and other variables are needed in future empirical work“ (p. 62). Das Vertrauensraum-Modell leistet hier insbesondere eine theoretische Fundierung spezifischer Rollenkonflikte auf den Dimensionen ‘personale vs. soziale Identität’ und ‘individuell selektive vs. professionell definierte Thematik’. Dabei wurden Beziehungen der Rollentheorie zur Vertrauensforschung aufgezeigt, die bereits bei Kahn et al. (1964) für die Seite der Fokuspersion empirisch belegt wurden: Erlebte Rollenkonflikte und erlebte Ambiguität untergraben das Vertrauen der Fokuspersion in die Rollensender (p. 68 und p. 90). In der hier vorgelegten Untersuchung konnte demgegenüber gezeigt werden, wie objektive Rollenkonflikte ein simultanes Maximieren verschiedener Vertrauensarten unmöglich machen und bei verschiedenen Passungsverhältnissen von Rollenerwartungen und wahrgenommenen Rollenverhalten ein unterschiedliches Ausmaß von Vertrauen entsteht.

In zweifacher Weise enthält das Vertrauensraum-Modell Bezüge zur oben genannten weitergefaßten Rollentheorie. Die dynamische Konzeption von Situation, Beziehungswunsch, Beziehungsrealität und Vertrauensintentionen wurde im Anschluß an das *Role-Identity Model* von McCall und Simmons (1966) gewonnen, dessen Identitätstheoretische Fundierung es dem Symbolischen Interaktionismus verdankt. Durch sie gewinnt das Vertrauensraum-Modell gegenüber der Konzeption von Kahn et al. (1964) eine größere Dynamik, indem auch innerhalb einer Beziehung von Rollensender und Fokuspersion die Situation fortwährend die beiderseitigen Erwartungen beeinflusst. Sodann erklärt der Bezug zur Identität als einer im Interaktionsprozess riskierten Ressource den Zusammenhang von Rollenkonflikt und Vertrauen. Über das *Role-Identity Model* hinausgehend, wurde ebenfalls in der Tradition des Symbolischen Interaktionismus für verschiedene Rollenbeziehungen unterschiedliche sozialperspektivische Konstitutionsbedingungen des Vertrauens angenommen. Die Rahmenkonzeption von McCall und Simmons wurde damit nicht nur anhand der Beziehung von Gemeindegliedern zu ihrem Pfarrer inhaltlich konkretisiert und mit dem Weg-Ziel-Ansatz empirisch operationalisiert, sondern das Konzept der Rolle wurde auch theoretisch angereichert, indem nicht nur Erwartungsdifferenzen in inhaltlicher Hinsicht zu Konflikten führen, sondern auch beziehungsanalytische Vertrauenskognitionen miteinander konfliktieren. Insgesamt geht damit das Vertrauensraum-Modell nicht so sehr über den



Rahmen einer symbolisch-interaktionistisch erweiterten Rollentheorie hinaus, sondern stellt eine bislang fehlende empirische Umsetzung des im Detail notwendig komplexen Rollenidentitätsmodells dar. Nicht zuletzt erbrachten die dafür notwendigen Konkretisierungen auch theoretische Präzisierungen mit sich.

#### **7.7.4 Pastoraltheologische Überlegungen im Anschluß an das Modell**

Nimmt man die Ergebnisse zusammen, dann scheint mit Blick auf die Praxis ein Handeln des Pfarrers angemessen, in das die Beziehungswünsche der Gemeindeglieder einfließen (aufgrund der belegten Weg-Ziel-Effekte) und zugleich mit den Beziehungswünschen inkompatible Beziehungsarten mitbedacht werden (aufgrund des zweidimensionalen Raumes), weil in einer veränderten Situation des Gemeindegliedes die Beziehungswünsche sich verändern können (Kap. 6.2.3). Angemessenes Leitungshandeln zeichnet sich dann durch das Bemühen aus, eine dynamische Balance der verschiedenen Aspekte zu erreichen. Ein Leitungsmodell, das diese Denkrichtung repräsentiert, wird von Breitenbach (1994, S. 273) vorgeschlagen. In seinem kybernetischen Modell greifen hermeneutisches, kommunikatives und organisationales Leitungshandeln ineinander. Die drei Dimensionen des Leitungshandelns werden dabei als Ecken eines Dreiecks gedacht, dessen Balance als Leitmotiv aufgestellt wird. Das Modell soll nach Breitenbach helfen, „das Leitungshandeln in seiner Vielsimensionalität und Verflochtenheit strukturiert wahrzunehmen, das spannungsreiche Wechselspiel der Steuerungsdimensionen zu erfassen und die eigenen steuernden Interventionen bewußt in das Wechselspiel einzubringen.“ Das *Vertrauensraum-Modell* bedarf eines solchen kybernetischen Denkens. Jedes Handeln von Pfarrer und Pfarrerin beeinflusst die Balance dieses Systems: ein Gebet, ein Bier am Stammtisch, das Angebot einer Wallfahrt, ein Smalltalk beim Einkauf, ein Seelsorgegespräch, das Abendmahl. Es verschiebt ihre Position im zweidimensionalen Raum in der Wahrnehmung ihrer selbst, des Gemeindegliedes und der Gemeinde. Aber auch jede Bedarfsänderung auf seiten eines Gemeindegliedes beeinflusst die Balance des Systems. Für die Vertrauenskonstitution strebt das System nach einer veränderten Gewichtung der Berufsrollen. Temporäre Betonungen einer bestimmten Raumregion in Abstimmung zum Gegenüber sind dabei Kennzeichen der dynamischen Balance.

Die im Modell geforderten situationsgemäßen Rollenwechsel im Sinne des Weg-Ziel-Ansatzes versuchen, in Situationen Orientierung zu geben, die nach Lindner (1994) generell zu Klagen von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen führen:

Ist der Chef gefragt, weil eine Entscheidung ansteht, taucht plötzlich ein Mensch auf, der nach freundschaftlicher Nähe sucht. Drückt ein persönliches Problem, schlägt der Dienstvorgesetzte durch, der Personalakten führt und Versetzungen mit beeinflusst [Dimension 'Nähe vs. Distanz'!]. Erwarte ich den Theologen, kommt der Verwaltungsfachmann an die Oberfläche. Brauche ich Termine und Entscheidungen, begegne ich Predigten und theologischen Exkursen ... [Dimension 'religiöse vs. säkulare Sozialität'!]. (S. 313)

Die hier formulierte Weg-Ziel-Perspektive läßt sich dabei durchaus als kybernetisches Dreieck im Sinne Breitenbachs formulieren. Das realisierte Leitungsverhalten als eine

Ecke muß sich in Balance mit dem Selbstverständnis des Pfarrers als zweite Ecke und mit den situativen Bedürfnissen des Gemeindegliedes als dritte Ecke befinden. Neben dem Selbstverständnis des Pfarrers können bei der zweiten Ecke mit einem anderen Akzent sein Auftrag bzw. vergangene Rollenrealisierungen mit ihren gegenwärtigen Konsequenzen bedeutsam sein. Keine Ecke darf dabei alleiniger Orientierungspunkt sein. Will der Pfarrer z.B. sein Führungsverhalten ausschließlich mit seinem Selbstverständnis in Übereinstimmung bringen, dann kann er letztlich nicht mehr in Beziehung treten mit Personen, die dieses Selbstverständnis nicht teilen. Im kybernetischen Denken kann es daher kein absolutes Ziel geben. Das Vertrauensmodell kann hier als Kompaß dienen. Es weist die Richtung, ohne den Weg vorzuschreiben. Habe ich mit guten Gründen in einer Situation mein Verhalten strikt an meinem Selbstverständnis orientiert, dann kann ich den eingeschlagenen Weg in einer anderen Situation durch eine stärkere Orientierung an den Wünschen der Gemeindeglieder wieder korrigieren und zu einer neuen Balance finden. Eine solche Balance wird bereits von Schleiermacher (1850) beschrieben:

Der eine hat einen größeren Eifer nach der Seite der freimüthigen Wahrheit, um sich immer so zu geben wie er in seiner innersten Ueberzeugung ist. Wenn er dabei das Vertrauen hat, daß wenn der eine oder andere irre an ihm wird, er das wieder gut machen kann: so kann er nach dieser freien Weise handeln. Er wird zwar nicht in der absoluten Indifferenz des Dilemma sein, aber er wird das Extrem in dem er ist, wieder gut machen. Der andere hat das Bedürfniß, sich in jedem Augenblick die möglichste Zusammenstimmung mit denen die mit ihm zusammen sind zu verschaffen. Der wird fragen nach dem was frommt. Wenn er seine Ueberzeugung gleich wollte geltend machen, so wäre das unrecht. Hat er das Vertrauen daß er es doch thut, und erwartet er nur den günstigen Moment, wo die Gewissen am wenigsten verworren sind und versäumt diesen nicht, dann wird er in demselben Fall sein wie jener; wird etwas gut zu machen haben, wird es aber auch gut machen. (S. 515f)

Jedes Handeln bleibt in dieser Perspektive unvollständig, weil für gelingende Beziehungen die eingehandelten unerwünschten Nebenwirkungen in der Zukunft mitbedacht werden müssen. Klessmann (1994) faßt diesen Sachverhalt in Hinblick auf die berufliche Identität des Pfarrers grundsätzlich. Er kritisiert Rollen- und Identitätsbeschreibungen des Pfarrers und der Pfarrerin, die auf unbegrenzte Kompetenz und idealisierte Lebensformen abstellen. Da christlicher Glaube immer wieder die Brüchigkeit des eigenen Lebens vor Augen führt, gelte es gerade für die berufliche Sozialisation die Konsequenz zu ziehen, „daß die Unabgeschlossenheit, die Wandelbarkeit und die Brüchigkeit der eigenen Identität einschließlich der eigenen theologischen Grundüberzeugungen als notwendig und legitim immer wieder Gegenstand persönlicher und berufsbezogener Reflexion sein muß“ (S. 299). „Nicht der pastorale Manager, sondern der ‘verwundete Heiler’ wäre in diesem Zusammenhang eine mögliche Identifikationsfigur“ (S. 300), der die Solidarität derer braucht, die mit ihm unterwegs sind (S. 301). Auch einige Teilnehmende merkten beim Ausfüllen des Fragebogens an, daß „alle Menschen Sünder seien“ und kritisierten damit in ähnlicher Weise ein perfektionsorientiertes Ideal vom Pfarrer, das im Fragebogen sichtbar zu werden schien, wenn man sich einen Pfarrer vorstellt, der bei allen Items optimale Bewertungen erzielt. Der Pfarrer scheint mit einer solchen Solidarität rechnen zu können.

Versucht man im Anschluß an das Vertrauensraum-Modell eine Vision vom „idealen“ Pfarrer zu entwerfen, dann könnte sie so aussehen: Der „ideale“ Pfarrer reflektiert mit Hilfe des zweidimensionalen Vertrauensraumes die Rollen, die er jeweils realisiert, in Hinblick auf intendierte Wirkungen und ungewünschte Nebenwirkungen. Seine Rollenwahl steht in einer situativen Balance mit dem Beziehungswunsch seines Gegenübers und seinen eigenen theologischen und ethischen Normen.

## 7.8 Ausblick

### 7.8.1 Die theologische Vertrauenstheorie von Thurneysen (1946)

Wie kann ein Vertrauen zwischen Pfarrer und Gemeindeglied bestehen, das eine Aussprache ermöglicht und in dem die wechselseitige Fremdheit zweier Menschen überbrückt werden kann? Als Antwort auf diese Frage entwickelte Thurneysen (1946) eine Vertrauenskonzeption, die auf einer gemeinsamen Selbstkategorisierung der Gesprächspartner als „vor Gott gestellte Menschen“ und „gerechtgesprochene Sünder“ basiert. Die so ermöglichte Vertrauensbeziehung unterscheidet er streng von einer Beziehung, die lediglich aus einer „Bindung aneinander“ resultiert und damit nicht durch eine gemeinsame Identität in einer religiösen Kategorie vermittelt ist.

Der Seelsorger „rechne sich selber und sie [die ihm anvertraut sind] zu Gott! Das schafft die bloße Beziehung, in der er sich zunächst zu ihnen befindet, um in ein Verhältnis, das erfüllt ist von letztem, gegenseitigem *Vertrauen*. Die Atmosphäre, die Luft solchen Vertrauens muß den Seelsorger und den Seelsorgebedürftigen umgeben. Nur dann kann es zur rechten Aussprache kommen. Solches Vertrauen ist etwas anderes als bloße Sympathie. Es kann entstehen und da sein, auch wenn das, was wir Sympathie und menschliche Nähe nennen, mehr oder weniger gänzlich fehlen. Es entsteht da, nur da, wo Gottes Wort zu regieren beginnt über Beiden, weil Beide von ihm angeredet sind. ... Hier tritt nun freilich auch eine Gefahr auf, die Gefahr der *Bindung aneinander*. Es darf in der Seelsorge nicht zu Bindungen kommen, die der alleingültigen Bindung, der Bindung an Gott, im Wege stehen. (S. 319)<sup>7</sup>

Mit dieser Abgrenzung der Seelsorge vom Alltagsgespräch wurde Thurneysen zu einem Vorreiter der Unterscheidung von personalem und transpersonalem Vertrauen, wie sie in Kapitel 2.5.2 aufbauend auf die Theorie der sozialen Identität entwickelt wurde. Das von Thurneysen auf Grundlage religiöser Kategorien konzipierte transpersonale Vertrauen kennzeichnet jedoch eine Besonderheit: Mit der religiösen Selbstkategorisierung kann das theologische Konzept der Vergebung der Sünden für das Selbstverständnis fruchtbar gemacht werden. In der Perspektive des „vor Gott gestellten Menschen“ können damit auch Eigenschaften der eigenen Person in das Selbstverständnis integriert werden, die bei einer personalen Identität selbstwertschädigend wären. Über die Kategorien der Sünde und Vergebung können so Sachverhalte in einer transpersonalen Beziehung akzeptiert und ins Gespräch eingebracht werden, die in einer Beziehung, basierend auf personaler Identität, aufgrund der Gefahr sozialer Ab-

---

<sup>7</sup> Kursiver Druck hier und in den folgenden Zitaten folgt dem Original.

wertung ausgespart bleiben müßten, und die andererseits in einer Beziehung, basierend auf einer nicht-religiösen sozialen Identität, in Folge der Depersonalisierung in den Hintergrund getreten wären. Thurneysens theologische Vertrauenskonzeption erweist sich somit als ein Spezialfall transpersonalen Vertrauens, der gleichsam die Vorteile personalen Vertrauens zu integrieren vermag, ohne zugleich die Problematik interpersoneller Urteile in Kauf nehmen zu müssen, wie sie in Kapitel 2.4.3 berichtet wurde.

Es ist die Gemeinschaft von lauter Sündern und Sterbenden und das heißt von lauter voneinander tief Geschiedenen, die nun miteinander geheiligt sind durch das Wort Gottes in Jesus Christus. So stark, so echt, so grundsätzlich und tief ist diese Gemeinschaft, daß es keine, wirklich keine noch so mächtigen Gegensätze und Unterschiede zwischen Menschen geben kann, daß sie nicht in dieser Gemeinschaft des Wortes durchbrochen, aufgehoben und überwunden werden könnten. (S. 106)

Es wird sich darum der besondere Charakter des seelsorgerlichen Gespräches erweisen an der besonderen *Furchtlosigkeit* und *Weite*, mit der hier gerade das schwer zu bewältigende Konkretum dunkler irdisch-menschlicher Tatbestände nicht gescheut, sondern aufgegriffen und verarbeitet wird. Auch schwierige menschliche Probleme sind nicht mehr schwierig, wenn die daran Beteiligten sich nur einmütig in der Sicht des Wortes Gottes sich vor Augen treten lassen. (S. 109)

Daß eine solche Gemeinschaft an eine gemeinsame Selbstkategorisierung gebunden ist, betont Thurneysen immer wieder: „Der Gehalt, der Charakter eines Gespräches als seelsorgerliches Gespräch hängt davon ab, daß, wenn auch nicht von Anfang an, so doch im Verlauf des Gespräches wirklich *beide* Menschen, die hier reden und antworten, vor das Wort Gottes gestellte Menschen seien oder dazu werden“ (S. 98). Das aus der religiösen Kategorisierung resultierende neue Selbstverständnis der Gesprächspartner ist für das Seelsorgegespräch so einschneidend, daß Thurneysen diesen Perspektivenwechsel als „Bruch“ bezeichnet. In dem Terminus schwingt Thurneysens Erfahrung mit, daß sich Menschen die mit der religiösen Selbstkategorisierung verbundene Relativierung von Einstellungen und Urteilen der eigenen gesellschaftlichen Subgruppe nicht gefallen lassen. Die Phase des Seelsorgegespräches, in der die vorausgesetzte gemeinsame Situationsdefinition ausgehandelt wird, könne daher auch den Charakter eines „Kampfgespräches“ annehmen (S. 119).

Der „Bruch“ impliziert damit zweierlei: Zum einen betont er den Wechsel von einer personalen in eine soziale Identität und die damit veränderten Konstitutionsbedingungen des Vertrauens in ihrer Folge für den Charakter des Gesprächs. Und zum anderen signalisiert er die Schwierigkeit einer gemeinsamen Situationsdefinition, deren Gelingen nicht abzusehen ist. Für beide Aspekte liefern die Ergebnisse dieser Arbeit Hinweise:

Zum einen konnte die von Thurneysen ausgesprochene Unvereinbarkeit von persönlichen Bindungen und seelsorgerlichen Vertrauen bestätigt werden. So wurde in Kapitel 6.2.7 gezeigt, daß für Personen, die den Pfarrer in einer Beziehung auf der Basis einer sozialen Identität wünschen, die Verschiedenheit bzw. Ähnlichkeit zum Pfarrer für das Vertrauen von geringerer Bedeutung ist als für Personen, die den Pfarrer in einer Rolle auf Grundlage einer personalen Identität wünschen. Darüberhinaus ist für Personen mit einem Beziehungswunsch, der auf einer sozialen Identität basiert, weniger bedeutsam, verstanden zu werden. Dies könnte so interpretiert werden, daß die im

vermuteten Fremdbild enthaltenen Urteilstendenzen gegenüber der eigenen Person weniger wichtig sind, weil beide Personen sich als gerechtesprochene Sünder betrachten, und so die gegenseitige Akzeptanz mitgesetzt ist. Innerhalb des urteilsfreien Raumes dieser transpersonalen Beziehung ist dann ein freies Verstehen möglich, dessen mehr oder weniger gutes Gelingen nicht mehr die Beziehungsqualität determiniert.

Zum anderen zeigen die nachgewiesenen Interaktionseffekte auf der Dimension 'personale vs. soziale Identität' in Kapitel 6.2.6, daß bei einem unzureichenden gemeinsamen Selbstverständnis in der Sicht der Gemeindeglieder mit einem Vertrauensschaden zu rechnen ist. Thurneysen legt daher alles Gewicht auf die Situationsdefinition als Schlüssel für ein gelingendes Seelsorgegespräch. Das Gelingen oder Mißlingen des von Thurneysen intendierten „working consensus“ (vgl. Kapitel 7.2.2) entscheidet dabei jedoch über Vertrauen oder Mißtrauen im Seelsorgegespräch.

Abschließend bleibt aus psychologischer Perspektive zu fragen, ob die Theorie Thurneysens eine theologische Ausnahme darstellt, oder ob sich säkulare Varianten benennen lassen. Eine solche Variante müßte zwei Voraussetzungen erfüllen: (a) Die soziale Kategorie muß universal sein, um jeder Person eine entsprechende Selbst- und Fremdkategorisierung zu ermöglichen. Soziale Kategorien, die auf gesellschaftliche oder weltgesellschaftliche Subgruppen festgelegt sind, können dies nicht leisten. Die zufordernde transpersonale Kategorie müßte also in der Klassifizierung von Turner et al. (1987, p. 45) zu einer „human identity“ führen, die eine Ingroup-outgroup-Kategorisierung umgreift. Möglicherweise läßt sich auch Schleiermachers Parallelisierung von „religiösen Bewußtsein“ und „Gattungsbewußtsein“ in diese Richtung verstehen, wenn letzteres „seine Befriedigung nur findet in dem Heraustreten aus den Schranken der eigenen Persönlichkeit und in dem Aufnehmen der Tatsachen anderer Persönlichkeiten in die eigene“ (Glaubenslehre, § 6,2). (b) Die zu suchende Kategorie muß einen Mechanismus bereitstellen, mit dem eine Person unter Einschluß von negativ bewerteten Eigenschaften von einer anderen bejaht werden kann. Für eine solche Bejahung bedürfte es eines Grundes, der von der zu bejahenden Kategorie selbst unabhängig ist. In der theologischen Tradition westlicher Gesellschaften wird ein solcher Grund „Gott“ genannt. Säkulare Varianten wie die Kategorie der „Menschheit“ scheiden bei diesem Kriterium demnach aus. Die Selbstkategorisierung, die Thurneysen voraussetzt, beinhaltet damit jedoch ein Opfer gegenüber einer mächtigen Instanz, bei dem sich die Frage stellt, ob die geforderte Selbstkategorisierung nicht zur Heteronomie führt. Näher betrachtet führt die Selbstkategorisierung als „vor Gott gestellte Menschen“ bei Thurneysen zu einer Abhängigkeit, bei der Freiheit im Bereich endlicher Gegenstandsbereiche mit einer abstrakten Abhängigkeit getauscht wird. Auch hier läßt sich also die Struktur eines Dilemmas ausmachen: Freiheit im Bereich endlicher und unendlicher Dinge läßt sich nicht zur gleichen Zeit optimieren.

### **7.8.2 Anregungen für eine zukünftige Führungsforschung**

Betrachtet man die untersuchten Pfarrer als Führungspersonen und Vertrauen als ihr zentrales Effizienzkriterium, dann kann das Vertrauensraum-Modell in die Führungsforschung eingeordnet werden. Es erklärt in welcher Situation - repräsentiert im Be-

ziehungswunsch - ein bestimmter in der Beziehungsrealität repräsentierter Führungsstil zum Erfolg führt. Das Vertrauensraum-Modell stellt sich dann als eine Situationstheorie der Führungseffizienz dar (vgl. Schreyögg, 1995). Es läßt sich daher fragen, ob nicht Erkenntnisse dieser Arbeit für die Führungsforschung fruchtbar gemacht werden können. Um dieser Frage nachzugehen, sollen das Kontingenzmodell von Fiedler (1967) und die Weg-Ziel-Theorie der Führung mit dem Vertrauensraum-Modell verglichen und die Perspektiven, die sich aus dem Vertrauensraum-Modell für die Führungsforschung ergeben, diskutiert werden.

Als klassische Situationstheorie kann Fiedler's Kontingenzmodell (1967) betrachtet werden, in dem die Situation als exogene - und nicht wie im Vertrauensraum-Modell als psychische - Variable zwischen Führungsstil und Führungserfolg tritt. Die Frage, ob eher ein aufgabenorientierter oder personenorientierter Führungsstil zum Erfolg führt, wird im Kontingenzmodell von der Führungssituation abhängig gemacht, die sich aus der Kombination der drei Faktoren (a) Positionsmacht der Führungsperson, (b) Grad, in dem die Aufgaben strukturiert sind, und (c) Qualität der Beziehungen von Führungsperson und Geführten ergibt. Die andere große Situationstheorie ist die Weg-Ziel-Theorie der Führung (House, 1971; House & Mitchell, 1974). Im Kern besteht sie aus einer Motivationstheorie, derzufolge Geführte zufrieden und motiviert sind, wenn sie meinen, ihre Ziele erreichen zu können. Die Motivation der Geführten wird dabei über eine multiplikative Verknüpfung der Valenz bestimmter Ziele und der Instrumentalität des Verhaltens operationalisiert (House, 1971, p. 322; Evans, 1970, p. 279; vgl. Kap. 3.4). Die Aufgabe der Führungsperson besteht dann darin, daß sie die Wahl von Zielen beeinflußt und die Wege zu ihnen ebnet (House & Mitchell, 1974, p. 84). In Abhängigkeit von der Situation (Charakteristika der Geführten, Umwelt) ist dabei jeweils ein unterschiedliches Führungsverhalten effektiv (*directive, supportive, achievement-oriented, participative*; House & Mitchell, 1974, p. 89; bzw. *path-goal clarifying behaviors, achievement oriented leader behavior, work facilitation, supportive leader behavior, interaction facilitation, group oriented decision process, representation and networking, value based leader behavior*; House, 1996, p. 336-343).

Hinsichtlich ihrer empirischen Bewährung weisen beiden Theorien Mängel auf. Die für die Kontingenztheorie bedeutsame Frage, welche Kombination jeweils den einen oder anderen Führungsstil begünstigt, folgert Fiedler (1967) aus einer induktiven Reanalyse früherer Führungsstudien. Die behaupteten Zusammenhänge von Führungsstil und Situation bleiben theoretisch unbegründet. Es verwundert daher auch nicht, daß nachfolgende empirische Tests zu einem widersprüchlichen Ergebnisbild führten (Schreyögg, 1995, Sp. 996). Eine grundlegende Kritik an der Weg-Ziel-Theorie ist die bislang nicht überprüfte Motivationstheorie (Evans, 1995; House 1996). House selbst kommt zu dem Ergebnis, daß die unreflektierte Anwendung von gängigen Führungsfragebögen (z.B. dem *Ohio State Leader Behavior Description Questionnaire*) und die fehlende Berücksichtigung von Antworttendenzen fast ausnahmslos zu invaliden Operationalisierungen der Theorie geführt hat (House, 1996, p. 329f). Die Überprüfung des Weg-Ziel-Ansatzes im Vertrauensraum-Modell mit einem theorieorientiert konstruierten Fragebogen, der Korrektur von Antworttendenzen und einer adäquaten Umsetzung von Weg-Ziel-Hypothesen in multiplikative Terme könnte daher auch für die Operationalisierung der Weg-Ziel-Theorie Anregungen geben.

Unabhängig von der Frage der empirischen Bewährung zeigt ein Vergleich des Vertrauensraum-Modells mit der Kontingenztheorie und der Weg-Ziel-Theorie der Führung auf der konzeptuellen Ebene in verschiedener Hinsicht bedeutsame Gemeinsamkeiten und Unterschiede. Sie betreffen die angenommene Flexibilität des Führungsverhaltens, die Konzeptualisierung der Effektivitätskriterien und die implizierten Führungsleitbilder. *Zur angenommenen Flexibilität des Führungsverhaltens:* Das Fiedlersche Modell versteht den Führungsstil als eine Art Persönlichkeitseigenschaft, die sich kaum verändern läßt (Fiedler, 1967, p. 254). Eine Führungsperson sollte daher lernen die Situation so zu gestalten, daß sie darin erfolgreich agieren kann. Die Weg-Ziel-Theorie der Führung geht demgegenüber von einem über verschiedene Situationen hinweg frei wählbaren Führungsverhalten aus (Evans, 1979, p. 236). Im Vertrauensraum-Modell ist das Führungsverhalten zwar grundsätzlich frei wählbar, jedoch mit Blick auf das Vertrauen als Kriterium nur eingeschränkt wechselbar. So wird davon ausgegangen, daß die Habitualisierung von Beziehungen ein beliebiges Wechseln des Führungsverhaltens unmöglich macht. Die Ergebnisse zum Vertrauensraum-Modell zeigen darüberhinaus auch, daß eine Führungsperson eine Beziehungsdefinition und den ihr entsprechenden Führungsstil nur auf Kosten des jeweils divergierenden praktizieren kann. Ein jeweils praktizierter Führungsstil hat dabei immer auch unerwünschte Nebenwirkungen, die bei der Wahl des Führungsstils in die Entscheidung eingehen müssen. Eine Führungsperson sollte daher nach dem Vertrauensraum-Modell eine situationsbezogene Passung von den Beziehungswünschen der Geführten und ihrem Führungsverhalten finden, bei dem sie Flexibilitätsgrenzen und Nebenwirkungen mitberücksichtigt und entsprechende Präferenzen im Führungsverhalten setzt. Diese komplexe mittlere Position zwischen Flexibilität und Stabilität des Führungsstils resultiert aus der Bipolarität der zwei Dimensionen im Vertrauensraum-Modell. Die beiden Pole 'professionell definierte Thematik' und 'soziale Identität' in ihrer Eigenschaft der Distanz entsprechen dabei im Modell Fiedlers dem aufgabenorientierten Führungsstil, und die Pole 'individuell selektive Thematik' und 'personale Identität' mit ihrer Eigenschaft der Nähe entsprechen dem personenorientierten Führungsstil (vgl. Fiedler, 1960, p. 596; 1967, p. 45). Wie Fiedlers Aufgabenorientierung vs. Personenorientierung sind Nähe und Distanz als Gegensätze konstruiert. Auf diese Gemeinsamkeit lassen sich die in beiden Modellen impliziten Flexibilitätsgrenzen zurückführen. Die gegenüber Fiedlers Modell dennoch größere Flexibilität rührt daher, daß die begrenzte Flexibilität nicht auf die Persönlichkeit, sondern auf die Eigenschaften menschlicher Beziehungen zurückgeführt werden. Unter Berücksichtigung der Bedingungen für Entstehung und Aufrechterhaltung von Vertrauen ist daher eine Wahl des Führungsverhaltens möglich und über distinguierende Situationsdefinitionen kann eine größere Flexibilität erhalten werden (Kap. 7.8.3). Sodann ergibt sich aufgrund der Zweidimensionalität des Vertrauensraum-Modells eine größere Bandbreite des betrachteten Führungsverhaltens: Über die Wahl einer eher distanten oder nahen Beziehungsgestaltung hinaus ist die inhaltliche Orientierung - im Falle des Pfarrers 'religiöse vs. säkulare Sozialität' - für die Geführten vertrauensrelevant. Wichtig im Vertrauensraum-Modell ist dabei vor allem, daß für die Wahl eines angemessenen Führungsverhaltens ein Wissen über das Funktionieren von Beziehungen notwendig ist. Die Entscheidungen für einen bestimmten Führungsstil werden damit im Kontext von Beziehungen mit einer Vergangenheit

und einer Zukunft betrachtet. Die naive Annahme eines frei wählbaren Führungsverhaltens wird damit korrigiert und legt auch für die Führungsforschung insgesamt nahe, sich um ein solches Wissen zu bemühen.

*Zur Konzeptualisierung der Effektivitätskriterien:* Aus dem Sachverhalt, daß nach dem Vertrauensraum-Modell ein Führungsstil immer auf Kosten der Effizienz des im Raum gegenüberliegenden Stils realisiert wird, wurde abgeleitet, daß eine Führungsentscheidung auf ihre Nebenwirkungen bedacht werden muß. In den Führungsmodellen von Fiedler und House (aber auch in anderen geläufigen Führungsmodellen, vgl. Evans, 1979) werden die Effektivitätskriterien (Leistung, ggf. Zufriedenheit) jedoch nicht als konfligierend betrachtet bzw. konfligierende Leistungsaspekte werden nicht differenziert. Optimierungsdilemmata, wie sie z.B. Fiedler (1960) für den Konflikt von Geselligkeit und Gruppenleistung beschreibt, treten in den Gesamtmodellen regelmäßig wieder in den Hintergrund. Die Nebenwirkungen von Führungsentscheidungen werden damit potentiell vernachlässigt bzw. werden in einer geeigneten späteren Situation nicht korrigiert. Im Vertrauensraum-Modell wurde daher auch das „*Effektivitätskriterium*“ als *Dilemma formuliert*, in dem in jedem Fall eine unerwünschte Nebenwirkung akzeptiert werden muß. Die Resultate des Führungsverhaltens werden damit auf dem gleichen Komplexitätsniveau betrachtet, wie das Führungsverhalten selbst. Das Führungsverhalten ist dann nicht mehr einfach als besser oder schlechter zu beurteilen, sondern es muß sowohl in Bezug auf seine gewünschten als auch unerwünschten Folgen befragt werden. Dadurch kann das geforderte Führungsdenken auch in seiner zeitlichen Dimension systemischer werden: vergangene Handlungen (und deren Nebenwirkungen) können und sollten bei Führungsentscheidungen mitbedacht (und korrigiert) werden.

*Führungsleitbilder:* Die Implikationen der Führungsmodelle betreffen zunächst in Form von Leitbildern der idealen Führungsperson die Führungskräfte selbst. Aus dem Kontingenzmodell konnte der Schluß gezogen werden, daß es die gute oder schlechte Führungsperson nicht gibt, weil der Erfolg eines Führungsstils erst in Abhängigkeit von der Situation bewertet werden kann. Das Weg-Ziel-Modell reinstallierte die ideale Führungsperson als diejenige, die in einer Führungssituation ein motivationsadäquates Führungsverhalten wählt. Das Vertrauensraum-Modell begründet wiederum eine neue Skepsis gegenüber der idealen Führungsperson, weil jedes Führungsverhalten negative Konsequenzen hat, die sich in ihren Folgen strenggenommen selten genau abschätzen lassen.

Nimmt man die empirischen Befunde ernst, die zeigen, daß sich verschiedene Führungsstile nicht zur gleichen Zeit optimieren lassen (siehe Bales & Slater, 1955; und die Ergebnisse dieser Arbeit Kap. 6.2.2 und 6.2.6), dann muß ernsthaft gefragt werden, ob führerzentrierte Leitbilder nicht Restriktionen fördern, die die Lösungspotentiale von Gruppen und Organisationen beeinträchtigen. Geht man vom empirischen Bild einer immer nur eingeschränkt effektiven Führungsperson aus, die bestimmte Funktionen erfüllt und andere zugleich unerfüllt läßt, dann bietet sich an, gegensätzliche Rollen explizit auf verschiedene Personen aufzuteilen (Magerison & McCann, 1985; Slater, 1955; Terjung, 1990). Die Formulierung eines Führungsleitbildes darf dann nicht mehr nur eine Person im Blick haben, sondern müßte sich an den Funktionen einer Gruppe orientieren.



In der Gemeindepraxis der in dieser Arbeit untersuchten Pfarrer könnten z.B. Ehrenämter Funktionen erfüllen, die im Schatten des Führungsprofils des Pfarrers liegen (zur Diskussion vgl. Natrup, 1998). Dazu ist es jedoch erforderlich, daß Ehrenamtliche den nötigen Handlungsspielraum und die nötigen Entscheidungsbefugnisse erhalten, um ihre jeweiligen Aufgaben effektiv wahrnehmen zu können und korrespondierende Anerkennung zu erfahren. Ein solches Gemeindemodell würde dann allerdings voraussetzen, „daß auch Pfarrer und Pfarrerinnen sich von dem Gefühl ihrer Allzuständigkeit befreien müssen, daß sie von sich selbst absehen und ihre Beschränkung als ‘pastorales Handlungssubjekt’ zugunsten einer gemeinsamen Interaktion aufgeben“ (Natrup, 1998, S. 223). An eine entsprechende Korrektur der Vorstellungen vom idealen Pfarrer auf seiten der Gemeindeglieder und Kirchenleitungen wäre dabei auch zu erinnern.

### **7.8.3 Der polyvalente Rollenträger im Vertrauensraum-Modell**

Im Anschluß an den zweidimensionalen Vertrauensraum, wie er in Kapitel 7.1 diskutiert wurde, können Flexibilitätsgrenzen für den Wechsel zwischen konfligierenden Rollen vermutet werden. Die Frage ist jedoch, welche Handlungsempfehlungen aus einem solchen Befund abzuleiten wären. So könnte man die gezeigten unvereinbaren Eigenschaften der Rollen zum Anlaß nehmen, eine eindeutige Beziehungsgestaltung zu fordern, in der einem Beziehungspartner gegenüber nur eine Position im Raum eingenommen wird. Auf der anderen Seite könnten Konflikte jedoch auch minimiert werden, indem durch Situationsdefinitionen divergierende Rollen voneinander abgegrenzt werden.

Die erste Position scheint im gesellschaftlichen Kontext dieser Untersuchung zu dominieren. Dafür seien einige Beispiele aufgeführt: Blake und Mouton (1992) unterscheiden in ihrem Management-Ratgeber fünf Führungsstile. Anders als die in Kapitel 7.8.2 vorgestellten Situationstheorien der Führung favorisieren sie jedoch nur einen Führungsstil für alle Situationen (S. 143). Wer in unterschiedlichen Situationen divergierende Führungsstile zeigt, gilt als „Opportunist“, dem feste Grundsätze fehlen und der nur das eigene Vorankommen im Blick hat (S. 216), oder aber als „Fassadenstrategie“, der sich hinter „Führungsfassaden“ versteckt, um „hinterhältige“ Ziele, wie das Streben nach Kontrolle und Herrschaft, zu verbergen (S. 226). „Sorge um andere“ kann bei ihm eine „subtile Form der Einflußnahme“ sein (S. 229). Für den Bereich des Pfarramtes lassen sich ähnliche Entwicklungen beobachten. Insbesondere Drewermann (1989) kritisiert die Kontaktform der Rolle als „Beziehung im Namenlosen“, bei der „an die Stelle der eigenen Existenz die uneigentliche Konsistenz eines Lebens aus zweiter Hand tritt“ (S. 226). Die Rollenverpflichtungen laufen darauf hinaus, „daß der Einzelne buchstäblich nichts ist, um alles sein zu können“ (S. 227). Wie Blake und Mouton (1992, S. 226) kritisiert Drewermann die fehlende Authentizität des polyvalenten Rollenträgers. Das Wechseln zwischen divergierenden Rollen kann in dieser Sichtweise nicht mehr als vertrauenswürdig interpretiert werden.

Die zweite Position findet sich im Institut der Privatbeichte repräsentiert, wie es in seiner idealtypischen Form in Kapitel 2.3.2.3 beschrieben wurde. Dort wurde gezeigt, wie der institutionelle Rahmen die Sonderbeziehung von „Beichtvater“ und „Beicht-

kind“ von anderweitigen Beziehungen der Beteiligten zueinander abgrenzt. Durch die rituelle Gestaltung des Rollenwechsels und das bewußte Setzen äußerer Zeichen der Distinktheit werden die mit anderen Rollen unverträglichen Eigenschaften des Beichtvaters sozialverträglich über funktionierende Situationsdefinitionen aufgehoben. Konfligierende Rollen können so flexibel übernommen werden. Freilich hat der äußere Rahmen des Settings dabei nur eine unterstützende Funktion für das Beziehungsanliegen und darf dieses nicht deformieren. So weist Thurneysen (1957, S. 74) daraufhin, daß die Wirkung der Gnade in der Absolution nicht an die Liturgie und den Ort gebunden ist. Die äußere Form ist daher dem Beziehungsanliegen selbst unterzuordnen. Dem wird z.B. in der neuen Agenda Rechnung getragen: Die Beichte kann fakultativ im Amtszimmer des Pfarrers stattfinden, die liturgische Form ist eine Frage des Ermessens (Agende für evangelisch-lutherische Kirchen und Gemeinden, Bd. 3, 1993, S. 85). Die institutionelle Ordnung der Privatbeichte scheint aber auch aufgrund nicht-theologischer Argumente Kritik zu erfahren: Bei der äußeren Gestaltung komme es auf den Wunsch des Beichtenden an (Böhme, 1956, S. 82). Nach dem Muster einer persönlichen Beziehung möchte Schönherr (1938) die Beichte gestalten, einen kultischen Rahmen und die allgemeine Absolutionsformeln lehnt er ab. Er sieht darin die Gefahr, die christliche Botschaft aus dem Alltagsleben „abzudrängen“ und „sich in eine Existenz hineinzudeklamieren, in der man sich gar nicht befindet“ (S. 44). Schließlich wird auch die asymmetrische Beziehungskonstruktion als Problem wahrgenommen. Ackermann (1853) muß in seiner Schrift für die Belebung der Privatbeichte einräumen, „daß die Privatbeichte zu hierarchischen Zwecken gemäßbraucht werden kann“ (S. 71). Ähnlich Groeger (1954): Der Talar als Symbol des Amtes verhindere den „Zugang zur Person des Beichtenden“ (S. 17), weil „das notwendige sich auf eine Stufe stellen“ (S. 17) dann nicht glaubhaft genug unterstrichen wird. Die Abgrenzung der Beichte von einer alltäglichen Beziehung wird in diesen Positionen entweder für nicht unbedingt notwendig gehalten oder aber als unerwünscht erklärt. Diese Voten für eine stärkere Gewichtung des Persönlichen als Beziehungsbasis scheinen insgesamt den gesellschaftlichen Erwartungen im Sinne eines auf Gleichheit und reduzierter Rollenkomplexität ausgerichteten Zeitgeistes zu entsprechen: Das Amt trägt den Pfarrer zunehmend weniger, vielmehr stehen seine persönlichen Qualitäten bei der Beurteilung im Vordergrund (Christhaller, 1907, S. 34; Niebergall, 1918, S. 405; Rendtorff, 1960, S. 90; vgl. Hild, 1974, S. 69 und Rössler, 1994, S. 505). Und auch Pfarrer selbst stimmen in diesen Chor mit ein: „Welcher ehrliche Mensch schämt sich nicht, Autorität als Kleiderständer zu haben, die ihm als Persönlichkeit nicht zukäme? Wir wollen den ehrwürdigen Mantel der Amtsautorität still in den Schrank hängen“ (Rittelmeyer, 1911, S. 22).

So unterschiedlich die Welten des Managements und der Seelsorge sind, gemeinsam ist den zitierten Autoren bzw. den im Hintergrund stehenden gesellschaftlichen Erwartungen, daß eine mangelnde innere Übereinstimmung mit den äußeren Rollenvorgaben nicht akzeptiert wird. Daraus resultiert ein grundlegendes Dilemma: Werden für divergierende Funktionen deutlich verschiedene Rollen bzw. Führungsstile gewählt, erscheint die Person als fragwürdig, wird dagegen der Versuch unternommen, divergierende Funktionen mit Rollen zu erfüllen, die an die individuellen Persönlichkeiten angepaßt wurden, geht ihre Distinktheit verloren und die Handelnden machen die Er-

fahrung, daß gewichtige Themen im verkleinerten Rahmen keinen Platz mehr finden (Löhe, 1845/1947, S. 176; aber auch die Interviewzitate in Kap. 6.1.2). Quade (1935) beschreibt im Anschluß an Löhe eine solche Erfahrung:

Aus der Beichte, die von Amtswegen im Namen des Vaters und des Sohnes und des Heiligen Geistes am Altare gehandelt wurde, wurde eine mehr oder weniger vertrauliche seelsorgerliche Aussprache auf der Studierstube des Pfarrers. Von einer wirklichen Absolution war dabei bald keine Rede mehr. Die Beichtkinder waren bald überzeugt, daß das, was sie hier dem Pfarrer mehr oder weniger vertraulich erzählten, dieser auch mehr oder weniger vertraulich seiner Frau weiter erzählte. So blieben sie bald ganz weg. Sie hatten keinen unverdächtigen Ort mehr, an dem sie, wie in einem schweigenden Grabe, die Last ihrer Sünden getrost niederlegen konnten. (S. 263)

Situationsdefinitionen im Sinne Goffmans (vgl. Kap. 7.2.2) gewinnen in diesem Dilemma eine entscheidende Bedeutung. Sie haben die Funktion, dem anderen die Motive für die intendierte Rolle zu erläutern und Rollenwechsel so zu kennzeichnen, daß eine destruktive Konfundierung divergierender Beziehungsfacetten vermieden wird. Der polyvalente Rollenträger kann im Vertrauensraum in dem Ausmaß flexibel agieren, wie es ihm gelingt, für divergierende Beziehungsanliegen jeweils temporär die erforderlichen Voraussetzungen zu schaffen. Seine Arbeitsbasis muß er freilich bei einem auf Reduktion von Rollenvielfalt zielenden gesellschaftlichen Trend in einem Abstimmungsprozess mit seinem Gegenüber jeweils neu definieren. Je mehr der andere auf eine persönliche und egalitäre Beziehungsgestaltung dringt, desto schwieriger wird es für den professionellen Akteur, eine Situation zu definieren, die den professionellen Erfordernissen gerecht wird. Die Methode distinguierender Situationsdefinitionen entgeht damit der Konflikthaftigkeit des Vertrauensraumes weder in praktischer (Kap. 7.1) noch ethischer (Kap. 7.8.5) Hinsicht, ermöglicht aber, für verschiedenartige Funktionen eine maximale Handlungsfähigkeit zu erhalten. Höhere Vertrauenswerte auch in divergierenden Rollensegmenten könnten daher durch eine differenzierte Handhabung der heterogenen Beziehungsfacetten angestrebt werden.

#### **7.8.4 Forschungsstrategien im Interesse von Gemeindeleitung**

Der Pfarrerberuf bearbeitet als Profession existentielle Probleme in Face-to-face-Begegnungen. Daher gilt: „Das Vertrauen der Menschen zu gewinnen und zu erhalten ist die *conditio sine qua non* für den Pfarrerberuf“ (Karle, 1999, S. 5). Wenn man fragt, inwieweit empirische Forschungsergebnisse zur Verfügung stehen, die zu einer Verbesserung einer entsprechenden pfarramtlichen Kompetenz beitragen können, dann lassen sich zwei Forschungsgebiete mit Beiträgen ausmachen: die Kirchensoziologie der siebziger Jahre (Schmidtchen, 1973; Feige, 1976; Fukuyama, 1973) und die Anwendung amerikanischer Führungsforschung auf Kirchengemeinden (Nauss, 1989; Onnen, 1987). Im folgenden sollen beide Ansätze kurz diskutiert werden und anschließend wird erläutert, inwieweit der hier vorgelegte Ansatz als notwendige Weiterentwicklung der bisherigen Forschung zu verstehen ist.

#### 7.8.4.1 Die Kirchensoziologie

In verschiedenen soziologischen Studien der siebziger Jahre wurde nach dem idealen Pfarrer gefragt (Schmidtchen, 1973; Feige, 1976). Mit Schmidtchen (1973) läßt sich der ideale protestantische Pfarrer über die folgenden Eigenschaften beschreiben: (1) er hat viel Verständnis für den einzelnen Menschen, (2) kümmert sich um das Leben der Gemeinde, (3) versteht sich gut mit der Jugend, (4) kann sich auf einfache Menschen gut einstellen, (5) kümmert sich besonders um die Alten und Kranken, (6) ist aufgeschlossen, weltoffen, (7) gibt sich mit seiner Predigt viel Mühe. In der aufgeführten Rangfolge fanden diese Eigenschaften, ausgehend von einer Liste mit 31 Merkmalen, bei den Befragten die meiste Zustimmung. Auch die anderen Studien ergeben ein ähnliches Bild: Die wichtigsten Eigenschaften des idealen Pfarrers betonen seine Kommunikationsfähigkeit; „die fachlichen und beruflichen Eigenschaften, für die der Pfarrer - teilweise wenigstens - ausgebildet wird, rangieren ja erst auf den hinteren Plätzen“ (Marhold, 1975).

Darüberhinaus wurde in der Studie von Schmidtchen (1973) danach gefragt, wie der Ortspfarrer tatsächlich erlebt wird. Er zeichnet sich dadurch aus, daß er (1) sich viel Mühe bei der Predigt gibt, (2) sich um das Leben der Gemeinde kümmert, (3) sich auf einfache Menschen gut einstellen kann, (4) viel Verständnis für den einzelnen Menschen hat, (5) schlicht und bescheiden und (6) aufgeschlossen und weltoffen ist, (7) und sich gut mit der Jugend versteht. Ihr Ideal erreichen die Pfarrer dabei allerdings nur bei den Eigenschaften „Mühe bei der Predigt geben“ und „schlicht und bescheiden sein“. Besonders große Diskrepanzen von Ideal und Wirklichkeit finden sich bei den Merkmalen „kann mitreißen, für den Glauben begeistern“ und „ist ein guter Redner, fesselt einen beim Zuhören“.

Sodann wurde getrennt von der Erfassung des idealen und tatsächlichen Pfarrers die Einstellung zu ihm erhoben. Es wurde danach gefragt wie gern man ihn hat (Schmidtchen, 1973): Sehr gern (11 %), gern (30 %), nicht so gern (11 %), kenne ihn zuwenig (34 %), kein Urteil (14 %). Frauen, Ältere und Kirchgänger mögen ihn lieber. Oder es wurde nach dem Eindruck vom Pfarrer gefragt (Hild, 1974): Einen sehr guten Eindruck (29 %), einen guten Eindruck (56 %), einen weniger guten Eindruck (11 %), einen schlechten Eindruck (2 %), keine Angaben (2 %). Das Ergebnis wird dann in beiden Studien derart zusammengefaßt: Der Pfarrer ist akzeptiert in der Gesellschaft, obwohl die Kirche kritisch gesehen wird.

Insgesamt arbeitet die hier vorliegende soziologische Umfrageforschung mit deskriptiven Statistiken. Das Forschungsinteresse liegt in der summarischen Beschreibung der Einstellungen zu Pfarrern und den ihnen gegenüber geäußerten Erwartungen. Für die Praktische Theologie ergab sich daraus die Möglichkeit, auseinanderklaffende Prioritätenlisten von Pfarrern und Kirchenmitgliedern kritisch zu reflektieren. Als ungelöstes Problem blieb der Konflikt zwischen Auftrag und Erwartung (Josuttis, 1991; Lange, 1976; Marhold, 1975).

Obwohl diese soziologischen Ergebnisse immer mit Blick auf die Gemeindeleitung diskutiert wurden, fanden empirische Fragen aus einer instrumentellen Perspektive kein Interesse. An die Daten hätte man beispielsweise die folgenden Fragen stellen können: Welche Eigenschaften des Pfarrers tragen am meisten zu seinem guten Ein-

druck bei? Haben unterschiedliche Mitgliedergruppen möglicherweise unterschiedliche Vorstellungen vom idealen Pfarrer? Worin unterscheiden sich Personen, die den Pfarrer mehr akzeptieren, von Personen, die ihn weniger akzeptieren?

#### 7.8.4.2 Amerikanische Führungsforschung in Anwendung auf Kirchengemeinden

Bereits seit den fünfziger Jahren gibt es in den USA empirische Untersuchungen, die in Anlehnung an die zeitübliche Führungsforschung nach dem effektiven Dienst im Pfarramt fragten (Nauss, 1989; Malony, 1984). Aktuelle Studien stammen von Nauss (1989, 1995) und Onnen (1987).

Onnen (1987) versuchte mit dem wahrgenommenen Führungsverhalten von Pfarrern - erhoben mit Bass' *Multifactor Leadership Questionnaire* - ihre wahrgenommene Effektivität (Mitarbeiterführung, Kirche repräsentieren, Ziele der Kirche erreichen, Bedürfnisbefriedigung) und Zufriedenheit vorherzusagen. Effektive und befriedigende Pfarrer zeichneten sich durch einen transformationalen Führungsstil aus, der gekennzeichnet ist durch die Fähigkeit zu motivieren, Vertrauen zu erlangen, Unterstützung zu geben und intellektuelle Anreize zu geben.

Nauss (1989) ließ ausgewählte Mitarbeiter die Leistung von 310 Pfarrern bewerten. Dabei verwendete er die *Ministerial Function Scale* von Kling (1958), um die Effektivität von Pfarrern in den Funktionsbereichen „*Preacher-Priest, Administrator, Community Involvement, Personal-Spiritual Model, Visitor-Counselor, Teacher, Evangelist*“ zu bestimmen und verwendete den *Ohio State Leader Behavior Description Questionnaire*, um das Führungsverhalten ausfindig zu machen, das in den jeweiligen Funktionsbereichen besonders förderlich für effektive Leistungen ist. Nauss ging davon aus, daß ein effektiver Führungsstil von Pfarrern nicht einfach überdurchschnittliche Leistungen bei einzelnen Führungsverhaltensweisen verlangt, sondern eine situationsangemessene Realisierung jeweils bestimmter Führungsverhaltensweisen. Der Preacher-Priest etwa ist effektiv mit *persuasiveness* (22 % Varianzaufklärung), *integrativeness* (14 %), *coolness under pressure* (10 %), *relations-orientation* (8 %) *prominence in representing the congregation* (6 %). Wohingegen ein effektiver Visitor-Counselor durch eine andere Gewichtung bzw. Auswahl von Führungsverhaltensweisen gekennzeichnet ist: *persuasiveness* (12 %), *integrativeness* (26 %), *relations-orientation* (15 %), *goal-orientation* (11 %).

In einer weiteren Studie verkompliziert Nauss (1995) das Bild darüberhinaus, indem er die Gemeindegröße mitberücksichtigt. „The minister, it appears, must be equally discerning and flexible to select the skills most important for certain functions and situations and to maintain an appropriate balance“ (p. 126).

Insgesamt zeichnet sich die amerikanische Forschung durch eine dezidiert instrumentelle Perspektive aus. Insbesondere zeichnet sich das Forschungskonzept von Nauss (1989, 1995) dadurch aus, daß es von situationalen Führungstheorien (etwa die Kontingenztheorie von Fiedler, 1967) inspiriert, situativ wechselnde Führungsstile empfiehlt. Dennoch ist die Fruchtbarkeit für die Praxis skeptisch zu beurteilen. Zwischen 14 % und 26 % integrierendes Verhalten kann ein Praktiker einerseits kaum unterscheiden und andererseits macht er mit integrierendem Verhalten auch nichts falsch,

so daß am Ende nicht mehr erreicht wurde, als eine Charakterisierung des effektiven Pfarrers. Problematisch bleibt dabei, daß Zielkonflikte im Pfarramt - wie sie von der deutschen Pastoraltheologie im Anschluß an kirchensoziologische Studien formuliert wurden - in der Effektivitätsforschung keine Entsprechung finden und somit wichtige Probleme verschleiern. Nicht zuletzt hat dieses Manko seine Ursache darin, daß einfach standardisierte Fragebögen zur Erfassung von Führungsverhalten von Managern unreflektiert auf Kirchengemeinden übertragen werden. Möglicherweise läßt sich die fehlende Thematisierung konfligierender Erwartungen an den Pfarrer selbst in einem Überblicksartikel zu Rollenkonflikten von Pfarrern (Kunst, 1993) auf eine mangelnde Wahrnehmung entsprechender Probleme in der amerikanischen Führungsforschung zurückführen.

#### *7.8.4.3 Neue Perspektiven für eine empirische Pastoraltheologie*

In der hier vorliegenden Arbeit wurde versucht, die Mängel beider Ansätze zu beheben, indem durch die Integration beider Perspektiven die jeweilige Stärke des einen Ansatzes die Schwäche des anderen ausgleicht. Die Schwächen der Führungsforschung ließen sich beheben, indem die Erwartungen, die der Pfarrer als seinen Auftrag wahrnimmt, in den Fragebogen integriert wurden, so daß die Erwartungskonflikte sich auch in den Daten abbilden können. Durch die theoretische Orientierung bei der Analyse der Mitgliedererwartungen konnten quasi die Kernprobleme bzw. Konflikte des Pfarramtes als zwei bipolare Dimensionen abgebildet werden, die zusammen den beschriebenen zweidimensionalen Raum ergeben. Dieser Raum scheint sich sowohl durch eine situationsangemessene Komplexität auszuzeichnen, als auch in der konkreten Praxis handhabbar zu sein. Der Pfarrer schätzt die Beziehungswünsche der Mitglieder auf den beiden Dimensionen und realisiert ein Führungsverhalten, das eine Balance zwischen dem Beziehungswunsch auf der einen Seite und den Erwartungen, die er an sich selber stellt, auf der anderen Seite herstellt. Seine eignen Erwartungen resultieren dabei aus seinem theologischen Selbstverständnis, ethischen Maximen bzw. der Berücksichtigung von Flexibilitätsgrenzen bei der Realisierung von Rollen. In dieser Sicht läßt sich das Vertrauen steigern, wenn ein Pfarrer situationsangemessen Rollen realisiert.

Gegenüber der kirchensoziologischen Umfrageforschung wurde bemängelt, daß Ist und Soll des Pfarrer-Images nur auf einer gesamtgesellschaftlichen Ebene betrachtet wird. Die Ergebnisse suggerierten dann, daß Eigenschaften, die in der Mitte der Rang-Listen liegen - und für die der Pfarrer ausgebildet wird - , weniger wichtig sind. Die Ergebnisse, die in Kapitel 6.2.6 den Weg-Ziel-Ansatz belegen, zeigen jedoch, daß Komponenten des Pfarrer-Images, die im Haupteffekt kein Vertrauen fördern, doch einen starken Interaktionseffekt besitzen können. Daß der Pfarrer Menschen zu Gott führt, ihm Sündenvergebung in der Seelsorge wichtig ist, und daß er an die Auferstehung glaubt, ist für einen Teil der Menschen besonders vertrauensförderlich und für den anderen Teil eher vertrauenshemmend. Die Schlußfolgerung darf daher nicht lauten, daß diese Inhalte insgesamt von einer untergeordneten Bedeutung sind (Marhold, 1975), sondern daß ihnen sogar eine hochgradige Relevanz bei der Vertrauensent-

wicklung zukommt, weil diese Inhalte für beide Gruppen wichtig sind, und sie zusätzlich wegen ihrer gegensätzlichen Wirkung bei den Teilgruppen in der Praxis besonders beachtet werden müssen. Der sozialpsychologische Ansatz, der nicht auf gesellschaftliche Durchschnittswünsche und Durchschnittspfarrer abhebt, sondern die Wirkungen eines individuellen Eingehens auf den Partner untersucht, legt hier eine situationsbezogener und dynamischer Sichtweise nahe.

### **7.8.5 Zum Verhältnis von Ethik und einer Verhaltenswissenschaft des Vertrauens**

Vertrauen ist ein Begriff mit einer ethischen Dimension, daher soll zum Abschluß dieser Arbeit nach Konvergenz und Divergenz von Ethik und verhaltenswissenschaftlicher Vertrauensforschung gefragt werden. Die Frage muß jedoch zunächst einmal eingegrenzt werden, denn der Vertrauensbegriff enthält in verschiedener Hinsicht ethische Aspekte. *Vertrauen zu geben*, kann als Tugend bestimmt werden (u.a. Thomas von Aquin, 1/II, Quaestio 129,6; Hartmann, 1926). So versucht beispielsweise Hartmann (1926), den sittlichen Wert des Gebens von Vertrauen zu erweisen, indem er Vertrauen in einem Gegensatz zum Lieben betrachtet:

Der Liebende liefert sich selbst dem Beschenkten nicht aus, er setzt nichts aufs Spiel, sondern gibt nur von sich; seine eigene Person bleibt untangiert. Der Vertrauende dagegen begibt sich in die Hand dessen, dem er traut, er setzt sich selbst aufs Spiel. In diesem Sinne ist seine Gabe die sittlich höhere und setzt höhere sittliche Kraft voraus. (S. 427)

Kritischer kann man dagegen fragen, unter welchen Bedingungen Vertrauen sich rational (vgl. Jones, 1996; Lagerspetz, 1998) oder moralisch (Baier, 1986) rechtfertigen läßt. Aber auch *Vertrauen zu empfangen*, besitzt eine ethische Qualität. In dieser Weise betont Hartmann: „Die vom Glaubenden ausgehende moralische Kraft ist eine eminent erziehende Kraft. Sie ist imstande, den Menschen, dem der Glaube gilt, glaubwürdig, vertrauenswürdig, zuverlässig zu machen“ (S. 429). Wer Vertrauen vergibt, erwartet nach Rendtorff (1990, Bd. 1, S. 79) vom anderen in einem umfassenden Sinne Hilfe zum Leben.

Wer Leben gewährt, der ist ihm als anvertrautem Leben verpflichtet. Die produktive Form, in der diese Abhängigkeit verpflichtend begegnet, ist das Vertrauen. ...Mit Begriff und Vorstellung von Vertrauen wird in die eigene Lebensführung aufgenommen, woran das Handeln seinen Anhalt im Leben anderer hat, die es betrifft. ... Die Erwartung an das Handeln anderer ist ursprünglich und inhaltlich die Erwartung, daß der andere mir nichts Böses tue oder zufüge, sondern daß er das tue, was mir hilft und nützt. Diese Vertrauenerwartung ist es, von der sinnvolles Handeln abhängig ist und von der es sich darum als abhängig wissen muß. Vertrauen ist das Sollen im Sein menschlicher Beziehungen. (Rendtorff, 1990, Bd.1, S. 79)

Demnach stellt Vertrauen auch den Empfänger in eine ethische Situation. Er kann es als gerechtfertigt erweisen oder enttäuschen und ist damit dem Urteil seines Gegenübers oder Dritter unterworfen.

Schließlich gelten *Tugenden als Determinanten des Vertrauens*. Tugenden können verstanden werden als konstante Verhaltensorientierungen, die auf jeweils spezifische

Lebensideale hin ausgerichtet sind und in denen eine Person ihre Verantwortung gegenüber den Mitmenschen lebt. Die Pluralität verschiedener Lebensformen bedingt daher auch, daß Klassifikationen von Tugenden nach Anzahl und Inhalt jeweils vom kulturellen Kontext abhängig sind (vgl. Bollnow, 1958; Hartmann, 1926, S. 379-439). Eine Tugend, die in besonderer Weise Vertrauen ermöglicht, scheint die Zuverlässigkeit oder Konsistenz zu sein, die mitunter auch als das gemeinsame Wesensmerkmal aller Tugenden betrachtet wird (Lange, 1992, S. 259; Rendtorff, 1990, Bd. 2, S. 128; Trillhaas, 1970, S. 166). Zuverlässigkeit wird bei Hartmann bestimmt als die Fähigkeit zu versprechen:

Sie ist also im Grunde die sittliche Kraft der Person, für sich selbst gutzusagen, ihr zukünftiges Verhalten vorauszubestimmen, mit der eigenen Person für das zukünftige Sein eines noch nicht Seienden, aber in ihrer Macht Stehenden zu bürgen, also letzten Endes für sich selbst über den gegebenen Augenblick hinaus zu bürgen. (S. 423)

Genau diese Tugend ist zentral bei Luhmanns (1989) Vertrauensdefinition:

Vertrauen ist dann die generalisierte Erwartung, daß der andere seine Freiheit, das unheimliche Potential seiner Handlungsmöglichkeiten, im Sinne seiner Persönlichkeit handhaben wird - oder genauer, im Sinne der Persönlichkeit, die er als die seine dargestellt und sozial sichtbar gemacht hat. Vertrauenswürdig ist, wer bei dem bleibt, was er bewußt oder unbewußt über sich selbst mitgeteilt hat. (S. 40f)

Der Zusammenhang der Tugenden mit Vertrauen wird dann explizit bei Trillhaas (1970) und Lange (1992) benannt. In den Worten von Trillhaas (1970) kann er wie folgt charakterisiert werden:

Tugenden aber bedeuten eine Konstanz, die eine gewisse Berechenbarkeit des sittlichen Verhaltens gewährleistet. ... Darauf beruht - und hier kommt ein für alle Tugenden gleichermaßen gültiger Wesenszug heraus - die Zuverlässigkeit des Menschen und damit das Vertrauen, das wir zu ihm haben können. Vertrauen setzt ja voraus, daß der, zu dem wir das Vertrauen gefaßt haben, sich heute und morgen sittlich genau so entscheiden wird, wie wir es von ihm nicht erst seit gestern gewohnt sind. (S. 166)

Wenn im folgenden nach Konvergenz und Divergenz von Ethik und verhaltenswissenschaftlicher Vertrauensforschung gefragt wird, dann eignen sich vor allem der zweite und dritte ethische Aspekt des Vertrauenbegriffs für einen Vergleich, weil hier eine Schnittmenge gemeinsamer Themen vorliegt. So wurde in der hier vorliegenden Untersuchung der Frage nachgegangen, was vertrauende Menschen in anderen Menschen sehen müssen, um in Bezug auf ihre Lebensziele dem anderen vertrauen zu können. Die Arbeit könnte daher als empirische Konkretion der impliziten ethischen Forderung im Vertrauen verstanden werden. Die Frage, ob in einzelnen Fällen Vertrauen gerechtfertigt ist oder nicht, liegt dagegen außerhalb des Interesses der bisherigen Vertrauensforschung und wird im folgenden nicht diskutiert. Es empfiehlt sich, den angestrebten Vergleich in zwei Schritten durchzuführen. In einem ersten Schritt soll die Analyse der ethischen Situation in Ethik und Verhaltenswissenschaft betrachtet werden, dann sollen die aus den beiden Disziplinen sich ergebenden Handlungsforderungen miteinander verglichen werden. Zunächst zur Situationsanalyse:

Gemäß dem zweidimensionalen Vertrauensraum lassen sich verschiedene Beziehungsarten und Vertrauensarten unterscheiden. Ein Mehr von der einen Beziehungsform bedingt zugleich ein Weniger von der anderen. Die Pluralität innerhalb der Ge-



meinden ist offensichtlich so stark ausgeprägt, daß sie nicht als integriertes Ganzes beschrieben werden können. Die Begrenztheit der menschlichen Person bedingt nun, daß ein Pfarrer im Falle der Gemeinde nicht in gleichem Ausmaß Vertrauensperson für alle sein kann. Er muß sich entscheiden, welchen Beziehungswünschen er den Vorrang einräumt. Auch bei einer Haltung, die versucht, es allen recht zu machen, ist eine ethische Entscheidungssituation unvermeidbar, weil sich Beziehungswünsche verändern können und aufgrund der Habitualisierung von Beziehungen ein beliebiges Wechseln von Beziehungsarten mit einer Art Chamäleon-Technik nicht ohne einen Verlust der von Ego eingebrachten Ressourcen möglich ist. Alter muß dann in anbetracht möglicherweise wechselnder Beziehungswünsche entscheiden, welcher Beziehungsart er die Priorität einräumt, weil nicht alle Beziehungsarten von derselben Person simultan und optimal repräsentiert werden können. Aber auch ohne eine Habitualisierung von Beziehungen könnte eine Chamäleon-Technik kein Vertrauen maximieren, weil die Persönlichkeit dann nicht mehr als zuverlässig und konsistent erscheinen kann. Die Vertrauensperson muß daher ihre Balance zwischen einer statischen Selbstübereinstimmung und identitätsloser Anpassung an das Gegenüber in Sinne der von Krappmann (1978) beschriebenen Identitätsbalance finden und dabei Prioritäten setzen. Jedes Setzen von Prioritäten - ob bewußt oder unbewußt - schneidet dabei immer auch alternative Beziehungs- und damit auch Lebensmöglichkeiten ab, die in zukünftigen Situationen vermißt werden können. Die Anklage des Beziehungspartners steht dann unvermeidbar ins Haus: Der andere hätte um die zukünftige Situation wissen können. Weil in jeder Verhaltensentscheidung in Richtung auf eine Beziehungsart auch bei gegenwärtiger Zufriedenheit potentiell das Versagen an den Ansprüchen des anderen beschlossen liegt, wird jedes Handeln in einer Beziehung nach ethischen Maßstäben immer zugleich auch schuldig.

In sehr ähnlicher Weise wurde in der Ethik das Problem des Konfliktes beschrieben. Das ethische Problem besteht darin, daß keiner Beziehungsart eine allgemein ableitbare Priorität eingeräumt werden kann. Innerhalb des Kosmos verschiedener Beziehungsideale läßt sich keine Harmonie erkennen. Daher ist ein ethisch unauflöslicher Konflikt unvermeidlich. „Jener Konflikt, der in den Quellen der Moralität aufkommt, stammt aus der Diversifikation und der Spezialisierung in den Formen von Liebe und Freundschaft, die in verschiedenen Lebensformen als normal angesehen werden“ (Hampshire, 1984, S. 438). Da nun für jede Form und in dieser Arbeit für jede Beziehungsart verschiedene Tugenden erforderlich sind, die nicht zur gleichen Zeit maximiert werden können, bleibt dem Individuum nur die Wahl für eine dieser erforderlichen Tugenden bei einem gleichzeitigen Opfer anderer Ideale oder der Versuch, ein Gleichgewicht zwischen ihnen zu finden. Dann kann aber nach Hampshire auch kein moralischer Anspruch gerechtfertigt werden, weil sich nicht mehr zeigen läßt, daß er bedingungslos notwendig ist, und daß keine vernünftigen Alternativen zu ihm angenommen werden können (S. 448); es resultiert ein Leben im ständigem moralischen Konflikt (S. 453). Eine Auflösung von ethischen Konflikten nach der „Maxime des Vorzugs der umfassenderen Norm“ wie sie noch Wundt (1912, S. 144) empfehlen konnte, ist in dieser Situation nicht mehr möglich. Im Hinblick auf die Situation des Pfarrers in der Gemeinde ist dieser Konflikt radikalisiert, weil die Wahl einer Beziehungsart immer zugleich eine andere Beziehungsart in ihrer Entwicklung beeinträchtigt

und damit Vertrauen explizit schädigt. Geschaffenes Vertrauen impliziert zerstörtes Vertrauen. Die Ergebnisse machen damit die Unvermeidbarkeit von Schuld evident, wie sie z.B. von Jaspers (1932) als unausweichlich beschrieben wurde:

Ich habe zu wählen zwischen dem Vielen in seiner Mannigfaltigkeit und Vertretbarkeit, aber mit der Konsequenz, daß dann alles nichts ist, und dem Einen, aber mit der Folge, Anderes zu verraten, das an mich als Möglichkeit fordernd herantrat und in augenblicklichem, sogleich verschwindendem Ansatz schon Wirklichkeit werden konnte. Durch die tiefste Entschiedenheit in der Wirklichkeit des Existierens gerate ich in eine objektiv unfäßliche Schuld. (S. 247)

Lange (1992, S. 346) bemerkt, daß in der Ethik Zurückhaltung gegenüber der Behandlung solcher Konfliktsituationen herrscht, weil die in ihnen unvermeidbare Schuld das Unternehmen der Ethik im Kern selbst bedroht und zu einer unauflösbaren Aporie führt. Eine Möglichkeit die Situation ethisch zu bewältigen, kann im Falle des Vertrauens in der Orientierung am primären Beziehungsziel liegen. Beim Pfarrer ist dies der Auftrag, der in seinem Amt beschlossen liegt. Welche Berufsrollen er realisiert und wie er sie realisiert, sollte dann von einem einheitlichen und zusammenstimmenden theologischen Selbstverständnis geleitet sein, denn nur so kann er die immer auch mit Konflikten verbundenen Rollenrealisierungen den Gemeindegliedern gegenüber rechtfertigen. Der zweidimensionale Raum der Beziehungswünsche wäre dann vor einer direkten Umsetzung in die Praxis erst noch in die eigene theologische Orientierung zu übersetzen. Genau eine solche Forderung stellt auch Rössler (1994) auf:

Der 'ganze Pfarrer' soll eben nicht bloß in einzelnen Rollen tätig werden können, nicht nur dort, wo er etwas geübt oder eingeübt hat, er soll vielmehr aus eigenem und selbständigem Urteil sein eigenes Handeln zu begründen wissen und zwar aufgrund einer theoretischen Bildung, die ihn zu selbständigem Urteilen im Horizont der ganzen Praktischen Theologie befähigt. (S. 67)

Das psychologische Vertrauensmodell kann damit eine theoretische Bildung im Fachgebiet der eigenen Profession nicht ersetzen, sondern setzt sie voraus. Wenn es um das Entscheiden in der Konfliktsituation geht, bleibt die Vertrauensforschung stumm, ihr fehlen die Kriterien, einen Ort im Vertrauensraum als moralisch wertvoller als einen anderen zu bestimmen.

An einem weiteren Beispiel kann nochmals demonstriert werden, wie die Situationsanalysen in Ethik und Vertrauensforschung konvergieren, daß jedoch die Ethik mit der Suche nach Entscheidungskriterien den Schritt in die Praxis zu gehen hat.

Im hier vorgestellten Vertrauensmodell wurden die verschiedenen Vertrauenskognitionen als unterschiedlich wichtig für die Vertrauenskonstitution betrachtet, und zwar abhängig von der intendierten Vertrauensart. Ein solches Ergebnis bestand darin, daß Ähnlichkeit für Vertrauen in der Nähe und Kompetenz für Vertrauen in der Distanz wichtig sind. In der ethischen Diskussion wird in diese Richtung vor allem die Notlüge diskutiert (z.B. Hartmann, 1926, S. 420): Es gibt Lügen, die nicht den Belogenen benachteiligen und einem Vertrauensverhältnis gerecht werden, und Wahrhaftigkeit, die lieblos ist und Beziehungen schädigen kann. Die Orientierung an wahren Sachverhalten dient damit dem Vertrauen nicht in allen Beziehungen. So heißt es z.B. bei Hartmann (1926): „Der Arzt, der dem hochgefährdeten Patienten die Wahrheit über seine Lage sagt, versündigt sich gegen seine Berufspflicht“ (S. 421). Der Experte muß hier

im ethischen Urteil Hartmanns sein Expertenwissen mit Bezug auf sein Gegenüber relativieren. Er soll seine Antwort der lebensförderlichen Wunschvorstellung des Patienten anpassen. Aus der vorliegenden Untersuchung kann man die Vertrauens-kognition der Ähnlichkeit als eine implizite Unwahrhaftigkeit interpretieren, weil das Vertrauen hier nicht an externen und damit wahrheitsfähigen Standards orientiert ist. Die im Fremdbild repräsentierte Vertrauens-kognition der Kompetenz hat dagegen ihren Bezugspunkt in einem beziehungsexternen Idealbild. In dem gezeigt werden konnte, daß Ähnlichkeit und Kompetenz in miteinander konfligierenden Vertrauensarten jeweils besonders wichtig sind, kann das Ergebnis als Hinweis auf die konfligierenden Eigenschaften von Nächstenliebe und Wahrhaftigkeit verstanden werden, die Hartmann beschrieben hat, ohne allerdings ein ethisches Urteil mitliefern zu können - wenn man nicht den momentanen Beziehungswunsch als ethischen Maßstab setzen will.

Die Implikationen des Vertrauensraum-Modells konvergieren demnach insgesamt mit der Situationsanalyse menschlichen Entscheidens. Diese Konvergenz läßt sich jedoch nicht für die gesamte Vertrauensforschung behaupten, denn viele Ansätze gehen von Vertrauensdimensionen aus, die sich zur gleichen Zeit optimieren lassen (z.B. Butler, 1991; Giffin, 1967; Mayer et al., 1995; Schweer, 1995). Die in diesen Studien verwendete Methodik ist nicht sensibel für Konflikte, so daß die harmonisierenden Tendenzen der Datenanalysen in die entwickelten Modelle hinein verallgemeinert werden.

In einem zweiten Schritt soll nun nach Konvergenz und Divergenz der aus Ethik und möglicherweise Verhaltenswissenschaft ableitbaren Handlungsforderungen gefragt werden. Die Schwierigkeit, konkrete Verhaltensanweisungen zum Erwerb und Erhalt von Vertrauen zu geben, liegt darin begründet, daß die Erwartung des Vertrauenden an sein Gegenüber sich im umfassenden Sinn auf Hilfe zum Leben bezieht. Es bedarf der Auslegung durch das Gegenüber, wie es dieser Erwartung gerecht wird. Das Wagnis des Vertrauens bezieht sich hier nicht nur auf den guten Willen des anderen, sondern eben auch auf seine Fähigkeit zu verstehen, was das Beste für den Vertrauenden ist. Ein Beispiel liefert hier eine der Versuchspersonen Girgensohns (1921), die zu Protokoll gibt:

Aber ich erwarte, daß er das, was er für möglich und gut hält, auch wirklich für mich tun wird. Ich habe schon erlebt, daß eine Vertrauensperson die Förderung meiner Wünsche versagte, weil sie sie nicht für richtig hielt. Das Vertrauen hat darunter nicht gelitten. Ich habe sogar eingesehen, daß in diesem Fall das Richtige geschehen ist. (S. 104)

Løgstrup (1959) spricht in diesem Zusammenhang von Vertrauen als einer „stummen“ Forderung, weil sie allen rationalen Handlungsanweisungen und ausdrücklich formulierten Geboten vorausliegt.

Die Forderung, die jedem beliebigen Verhältnis zu einem anderen Menschen innewohnt, ist indessen unausgesprochen und nicht gleichbedeutend mit dem Wunsch und Begehren, die der andere Mensch ausdrücklich an mich heranträgt. (Løgstrup, 1959, S. 21)

[Sie ist] eine Forderung nach Betreuung dieses Lebens. Wie aber diese Betreuung vor sich gehen soll, darüber wird nichts ausgesagt. ... Der Forderung ist es eigen, daß der einzelne selber mit all dem, was er an Einsicht, Phantasie und Verstehen aufbringen kann, sich darüber klar werden muß, worauf sie ausgeht. (Løgstrup, 1959, S. 23)

Die „stumme Forderung“ findet dabei ihre Entsprechung vor allem im Gebot der Nächstenliebe. „Ihr etwas bestimmtes vorzuschreiben ist sinnlos, weil sie schöpferisch von der gegebenen Situation aus erst erschaut, was not tut, und sich lebendig Gesetze gebend inhaltlich immer wieder eine andere ist“ (Hartmann, 1926, S. 410). In der verhaltenswissenschaftlichen Vertrauensforschung findet die Nächstenliebe vor allem in der Vertrauenskognition der Akzeptanz ihren Ausdruck. Die Auslegungsbedürftigkeit der „stummen“ Forderung bedingt jedoch daneben auch die Notwendigkeit von Empathie und Verstehen, die ihrerseits als konstitutiv für die Nächstenliebe betrachtet werden können, die nach Hartmann (1926) „ein rätselhaftes Beteiligtsein des Ich am Erleben, Fühlen, ja am sittlichen Sein des fremden Ich“ ist (S. 414). In der Perspektive der Ethik kann dieses Verstehen sogar soweit gehen, daß den Wünschen des anderen zuwidergehandelt werden muß, weil „ich besser als der andere selber weiß, was das Beste für ihn ist“ (Løgstrup, 1959, S. 22). Liegt z.B. im Anwendungsfeld dieser Arbeit ein Beziehungswunsch nach der Rolle des Freundes vor, könnte ein Pfarrer z.B. fragen, ob dem Gemeindeglied mit der partikularistischen Nähe des Freundes gedient ist. Er könnte denken, daß eine Gemeinschaft gewünscht wird, in der das Individuelle geborgen ist, die jedoch zugleich nur als zufriedenstellendere Freundschaft gedacht werden kann. Der Theologe könnte dann von der konstitutionellen Einsamkeit des Individuums ausgehen (Thurneysen, 1946; Willems, 1995) und folgern, daß die Anerkennung der Individualität nur vor Gott erfolgen kann. Ein transpersonales Vertrauen im Sinne Thurneysen (s.o.) könnte er dann als Möglichkeit in Erwägung ziehen, obwohl sie mit dem Beziehungswunsch des Freundes auf der Dimension Nähe vs. Distanz konfligiert. Empirisch bleibt dabei offen, ob der andere eine solche wohlmeinende, jedoch zumindest mit seiner unmittelbaren Intention konfligierende Perspektive nachvollziehen kann. Unter ethischen Gesichtspunkten muß der Pfarrer hier nach seinen besten Erkenntnissen handeln. Denn die Ethik orientiert sich an einem normativen, gefühlsunabhängigen Vertrauensbegriff, der danach fragt, was nach bester Erkenntnis vertrauensfähig wäre.

In einer verhaltenswissenschaftlichen Vertrauensforschung, die sich auf einfache Einstellungsmessungen beschränkt, entscheidet dagegen allein das subjektive Vertrauensgefühl. Anknüpfungspunkte für ethische Entscheidungen finden sich hier nicht. Die Begrenztheit einer Orientierung an einem solchen Vertrauensgefühl läßt sich auch mit der in dieser Arbeit vorgelegten Analyse der Vertrauenssituation begründen: In einer neuen Situation kann sich der Beziehungswunsch ändern, so daß er mit der entwickelten Beziehungsrealität unvereinbar ist. Dem Gegenüber kann dann der Vorwurf gemacht werden, daß es um eine solche Möglichkeit hätte wissen können. Das Vertrauensraum-Modell macht damit evident, daß eine ausschließliche Orientierung an gegenwärtig möglichen Vertrauensgefühlen dem Begriff des Vertrauens nicht gerecht wird. Der elaborierteren verhaltenswissenschaftlichen Vertrauensforschung, wie sie im Vertrauensraum-Modell geboten wird, gelingt es damit, die je konkreten Konfliktpotenzen zu benennen, indem die Dimensionalität des ethisch relevanten Merkmalsraums umrissen wird. Das Vertrauensraum-Modell zwingt damit zu einer reflektierten Selbstpositionierung im Raum, bei der dann normative Kriterien zur Anwendung gelangen müssen, wie sie in der Ethik bereit gestellt werden.

Der ethische Vertrauensbegriff überschreitet mit seinen normativen Setzungen somit einen psychologischen Vertrauensbegriff, der Vertrauen nur im subjektiven Erleben eines Individuums verankern und messen kann. Zieht man die bereits genannte gängige Vertrauensforschung zum Vergleich heran, in der Vertrauenskonflikte, die ein ethisches Problem darstellen, nicht gedacht werden können und damit der subjektive Vertrauensbegriff keine Relativierung erfährt, dann läßt sich ohne Einschränkung eine Divergenz von Ethik und verhaltenswissenschaftlicher Vertrauensforschung konstatieren: Verhaltenswissenschaftliche Vertrauensforschung könnte dann - hart geurteilt - noch nicht einmal zur Orientierung in der kritischen Vertrauenssituation beitragen. Demgegenüber sind im Vertrauensraum-Modell jedoch die ethisch kritischen Punkte abgebildet. Die Dynamik des Modells impliziert sogar, daß auch zukünftige Situationen und mögliche Nebenwirkungen in der aktuellen Beziehungsgestaltung mitgedacht werden müssen. Die Beschreibung der ethischen Situation geht hier sogar über den statischen Konfliktbegriff Jaspers (1932) und Hampshires (1984) hinaus, und legt damit im Konflikt von Verantwortungsethik und Gesinnungsethik, wie er von Max Weber 1919 in seinem Vortrag „Politik als Beruf“ auf den Begriff gebracht wurde, eine verantwortungsethische Verhaltensmaxime nahe: Handlungsfolgen und insbesondere Nebenwirkungen müssen im Führungsverhalten berücksichtigt und mitverantwortet werden (Weber, 1988, S. 552). Auch für antizipierte Nebenwirkungen gilt wiederum, daß die Verhaltenswissenschaft keine Kriterien für ihre Bewertung zur Verfügung stellen kann und auf die Ethik angewiesen ist. Jedoch kann auch umgekehrt gelten, daß ethische Überlegungen unzulänglich bleiben, wenn die Beschreibung der Entscheidungssituation nicht in einer der Wirklichkeit angemessenen Komplexität geschieht. Hier kann die Ethik auf verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse angewiesen sein. In ihrer Verschiedenheit können Ethik und eine konfliktsensible verhaltenswissenschaftliche Vertrauensforschung damit in einem wechselseitigen Ergänzungsverhältnis konzipiert werden.

Die Ergebnisse zur Weg-Ziel-Konzeption des Vertrauens haben gezeigt, daß Vertrauen bei einer Passung von Beziehungswunsch und Beziehungsrealität vorliegt, d.h. Vertrauen bewährt sich, wenn Alter einen Schritt auf Ego zugeht, und Ego darin seine Erwartungen hinreichend erfüllt sieht. Sein eigenes Verhalten ist für Alter kontingent, er ist nie schon da, wo ihn Ego wünscht, denn erst im Akt des Vertrauens konsituieren sich das Soll. Deshalb besteht ein Verhalten, das das gewährte Vertrauen rechtfertigt, in einer Bewegung auf den Vertrauenden zu. In Hinblick auf die Identität stellt sich damit die Frage, ob die Identität von Alter für das Vertrauen von Ego die notwendige Spannweite besitzt bzw. eine Identitätsbalance zuläßt (siehe Kap. 3.2.2). Kritisch betrachtet treffen sich dann Ego und Alter in einer gemeinsamen Schnittmenge ihrer Identität. Eine solche Übereinstimmung von Ego und Alter für das Bestehen von Vertrauen ist in einer nicht-integrierten Gesellschaft nicht mehr für alle Beziehungen möglich. Die Unvermeidbarkeit von Schuld benennt auf der Ebene des Einzelnen den Sachverhalt, daß es aufgrund von fehlender Übereinstimmung in der Gesellschaft Grenzen der Gemeinschaft bis hin zur Feindschaft gibt. Hier geht die ethische Forderung der Nächstenliebe in ihrer besonderen Radikalisierung als Feindesliebe über die Möglichkeit des Vertrauens hinaus. Auch da, wo kein Vertrauen möglich ist, soll ich das Leben des Feindes fördern. Der Sinn des Liebesgebotes gilt hier nicht von seinem

Erfolg her (Rendtorff, 1990, Bd. 2, S. 224) und hat daher nicht seine Grenze dort, wo Übereinstimmung möglich ist. In diese Richtung geht auch die Auslegung des Gebots der Feindesliebe bei Løgstrup (1959):

Die Radikalität der Forderung besteht weiterhin darin, daß die Betreuung des Lebens des anderen nicht nur von mir verlangt, wenn sein Vertrauen meinen Lebensmut erhöht, sondern auch dann, wenn er mir höchst unbequem ist und störend in mein Dasein eingreift. ... Der andere Mensch ist mir in nicht geringerem Maße auch im Mißtrauen ausgeliefert. ... Die Forderung geht darauf aus, das Leben des anderen, der mir ausgeliefert ist, in meine Obhut zu nehmen, unbesehen, ob er einer meiner Nächsten oder ein Fremder ist und ohne Rücksicht darauf, wie er mir ausgeliefert ist, ob in einem Vertrauen, das mir lieb ist oder in einer Feindschaft, die meine Selbstbehauptung herausfordert. (S. 46f)

Die ethischen Forderung der Nächstenliebe, die - wie oben gezeigt - auch beim Akt des Vertrauens vom anderen erwartet wird, überschreitet somit deutlich einen psychologischen Vertrauensbegriff. Verhält man sich nach der Maxime, beim Gegenüber in der Gegenwart ein Vertrauensgefühl zu erzeugen oder zu bewahren, dann ist emanzipatorisches Verhalten, das eine gute Zukunft für das Gegenüber im Blick hat, potentiell gehemmt, weil es den gegenwärtigen Horizont des Gegenübers nicht immer gefühlsneutral überschreiten kann. Für die Ethik kann dies nicht der Maßstab sein. Sie fordert ein Verhalten, das sich an der guten Zukunft des anderen orientiert, ohne daß dieses immer mit Vertrauen honoriert werden kann; sogar Feindschaft muß verkraftet werden können. Dem Vertrauen im Handeln gerecht zu werden, ist darum keine leichte Aufgabe. Sie wiegt umso schwerer, als ein Verhalten, das solches intendiert, selbst immer schon ein Wagnis ist. Auch der wohlwollende Blick für den anderen kann sich irren in dem, was für ihn tatsächlich gut ist.

## 8. Zusammenfassung

Die Literaturanalyse zur Vertrauensforschung ergab eine zweifache Problemanzeige: (a) Aufgrund eines fehlenden Theoriebezuges stehen verschiedene Vertrauensdeterminanten (Kompetenz, Konsistenz, Ähnlichkeit, Empathie etc.) konkurrierend nebeneinander, ohne daß ihr wechselseitiges Verhältnis und ihre Relevanz in unterschiedlichen Beziehungen geklärt wäre. (b) Vertrauen wird in der Forschung nicht als Beziehungskonstrukt operationalisiert, so daß Vertrauen nicht als ein wechselseitiges Geschehen, dem ein dynamischer Situationsbezug zugrunde liegt, in den Blick kommt.

In Bezug auf das erste Problem wurden in dieser Arbeit mit Hilfe einer zweidimensionalen Beziehungstypologie verschiedene Vertrauensarten unterschieden, die durch unterschiedliche Determinanten konstituiert werden. Im Anschluß an die Theorie der sozialen Identität (Tajfel, 1982; Turner et al., 1987) wurden mit einer ersten Dimension Beziehungen auf der Basis personaler und sozialer Identität unterschieden und die entsprechenden Vertrauensarten personales und transpersonales Vertrauen genannt. Aufbauend auf die Unterscheidung von persönlichem Vertrauen und Systemvertrauen (Luhmann, 1968/1989; Giddens, 1995) wurden mit einer zweiten Dimension Beziehungen unterschieden, denen eine individuell selektive bzw. eine professionell definierte Thematik zugrunde liegt. Die verschiedenen Vertrauensarten werden mit Bezug auf die zwei theoretischen Dimensionen als *Vertrauensintentionen* bezeichnet. In einem weiteren Schritt wurden die Vertrauensdeterminanten durch ihre implizite Sozialperspektivität systematisch rekonstruiert. Der Theoriebezug der beiden Beziehungsdimensionen ermöglichte dann eine Begründung der unterschiedlichen Relevanz der Vertrauensdeterminanten bei der Konstitution der verschiedenen Vertrauensintentionen. Die Konzeption der beiden theoretischen Dimensionen personale vs. soziale Identität und individuell selektive vs. professionell definierte Thematik als bipolar und wechselseitig unabhängig, wird als Inhaltsmodell bezeichnet. Es wird ergänzt um ein Strukturmodell, das sich auf das zweite Problem bezieht.

Das zweite Problem konnte theoretisch bearbeitet werden, indem die Identität als Hintergrundproblem des Vertrauens in den Vordergrund gestellt wurde. Menschen erstreben in situativ wechselnden Kontexten jeweils unterschiedliche Identitäten, die es erforderlich machen, in entsprechend wechselnden Beziehungsarten verwirklicht zu werden. Vertrauen erscheint in dieser Perspektive als die Qualität einer Beziehung, in der die Verwirklichung einer solchen intendierten Identität gelingt. Die jeweils in einer Beziehung intendierte Identität wird dabei als situationsabhängig konzipiert und determiniert Erwartungen an den Beziehungspartner, die mit Bezug auf die zwei theoretischen Dimensionen *Beziehungswunsch* genannt werden. Mit der Situation wechselnde Beziehungswünsche moderieren dann jeweils die Bedeutung, die den verschiedenen Vertrauensdeterminanten bei der Vertrauenskonstitution zukommt. Die Gesamtheit der Vertrauensdeterminanten mit Bezug auf die zwei theoretischen Dimensionen repräsentieren das Konstrukt der *Beziehungsrealität*. Die Bipolarität der beiden Beziehungsdimensionen macht dabei potentielle Vertrauensprobleme explizit, weil die entsprechenden Beziehungsarten miteinander konfliktieren. Vertrauen liegt dann vor, wenn Beziehungswunsch und Beziehungsrealität sich auf den Dimensionen entsprechen. Konfliktieren dagegen Beziehungswunsch und Beziehungsrealität auf den Dimensio-

nen, dann wird ein Vertrauensschaden empfunden. In dieser Sichtweise resultieren Vertrauensprobleme insbesondere dann, wenn aufgrund einer veränderten Situation von einem Partner eine mit der bisherigen Beziehung unvereinbare Beziehungsart angestrebt wird. Aufgrund der unterschiedlichen Konstitutionsbedingungen ist ein solcher Wechsel nur in gewissen Grenzen möglich, so daß das Vertrauen verloren gehen kann. Die hier beschriebene Passung von Beziehungswunsch und Beziehungsrealität wurde mit den Weg-Ziel-Ansatz formalisiert, innerhalb dessen situativ vermittelte Beziehungswünsche die Vertrauenskonstitution moderieren (bezeichnet als Strukturmodell). Auf diese Weise konnte die Vertrauenskonstitution in einem integrierten Gesamtmodell beschrieben werden.

Um das Inhalts- und Strukturmodell zu testen, wurde das Modell auf das soziale Feld von Kirchengemeinden übertragen, weil in der Beziehung von Gemeindegliedern zu ihren Pfarrern jeweils Rollen zum Tragen kommen können, die in ihren Facetten den zweidimensionalen Beziehungsraum ausfüllen können. In einer Interviewstudie mit 43 Teilnehmenden wurden die relevanten Aspekte des Vertrauens von Gemeindegliedern zu Pfarrern konkret erfaßt und ein erster Fragebogen entwickelt, um das Modell zu testen. In einer ersten Studie mit 132 Teilnehmenden aus verschiedensten Gemeinden wurde der Fragebogen validiert und für die zweite Fragebogenstudie verbessert, in der die Vertrauenskonstitution in den Gemeinden von 4 evangelischen Pfarrern mit 614 Teilnehmenden untersucht wurde. Mit Faktorenanalysen konnte das Inhaltsmodell für die Konstrukte des Beziehungswunsches, der Beziehungsrealität und der Vertrauensintentionen bewährt werden. Das Scree-Kriterium legt eine zweifaktorielle Beschreibung der um Antworttendenzen bereinigten Daten nahe. Die resultierenden bipolaren Faktoren lassen sich im Sinne der theoretischen Dimensionen interpretieren. Für den Test des Strukturmodells wurden aus Beziehungswunsch und Beziehungsrealität Interaktionsvariablen berechnet, indem die erhobenen Items zur Messung der Beziehungsrealität und je eine der beiden Beziehungswunsch-Dimensionen z-standardisiert und miteinander multipliziert wurden. Ihre prädiktiven Eigenschaften in der Regressionsanalyse des Vertrauens bestätigen die Weg-Ziel-Struktur der Vertrauensgenese. In einem Plot der Beta-Gewichte konnte die Struktur graphisch dargestellt werden, sie veranschaulicht die vom Modell implizierten Optimierungsdilemmata, die wohl im Bereich Führung generell vermutet werden können.

In der Diskussion werden die Ergebnisse in ihrer Bedeutung für die Tragweite des Modells erörtert. Das Modell erweist sich charakteristisch verschieden gegenüber Konzeptionen, die das Problem des Vertrauens in der Kontingenz der beiderseitigen Entscheidungen verorten - vor allem bei Luhmann (1984) im Problem der doppelten Kontingenz und in den experimentellen Spielsituationen von Deutsch (1958). Das in dieser Arbeit vorgelegte Vertrauensmodell konzipiert demgegenüber Vertrauen als eine Passung zweier Identitäten. Die Komplexität der Identität macht eine erschöpfende Diagnose der wechselseitigen Identitätspassung unmöglich, so daß insbesondere bei einer Neubewertung der Passung infolge situationsbedingter Veränderungen im Beziehungswunsch wechselseitige Unvereinbarkeiten der Identität entdeckt werden können. Die inhaltliche Seite des Vertrauensproblems wird damit deutlich akzentuiert. Perspektiven für die Führungsforschung und die Pastoraltheologie werden diskutiert. In einem abschließenden Kapitel wird nach der Konvergenz und Divergenz von Ethik



und Verhaltenswissenschaft des Vertrauens gefragt. Ihre wechselseitige Bezogenheit konnte dabei aufgezeigt werden.

## 9. Literaturverzeichnis

- Achelis, E. C. (1911). *Lehrbuch der Praktischen Theologie, Bd. 3*. Leipzig: Hinrichs.
- Ackermann, C. (1853). *Die Beichte, besonders die Privatbeichte, beleuchtet und besprochen*. Hamburg und Gotha: Perthes.
- Aguilar, J. L. (1984). Trust and exchange: Expressive and instrumental dimensions of reciprocity in a peasant community. *Ethos*, 12 (1), 3-29.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1970). The prediction of behavior from attitudinal and normative variables. *Journal of Experimental Social Psychology*, 6, 466-487.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting behavior*. Englewood, NJ: Prentice-Hall.
- Alden, L. E., Wiggins, J. S. & Pincus, A. L. (1990). Construction of circumplex scales for the Inventory of Interpersonal Problems. *Journal of Personality Assessment*, 55 (3&4), 521-536.
- Amelang, M. & Bartussek, D. (1990). *Differentielle Psychologie und Persönlichkeitsforschung* (3. Aufl.). Stuttgart: Kohlhammer.
- Anderson, N. H. (1968). Likableness ratings of 555 personality trait words. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 272-279.
- Apfelbaum, E. (1974). On conflicts and bargaining. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology, Vol. 7* (pp. 103-156). New York: Academic Press.
- Aram, J. D. (1976). *Dilemmas of administrative behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Arnold, D. & Schick, C. (1979). Counseling by clergy: A review of empirical research. *Journal of Pastoral Counseling*, 14 (2), 76-101.
- Aronson, E. & Worchel, S. (1966). Similarity versus liking as determinants of interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 5, 157-158.
- Atkinson, D. R. & Schein, S. (1986). Similarity in counseling. *Counseling Psychologist*, 14 (2), 319-354.
- Baethge, M., Denking, J. & Kadritzke, U. (1995). *Das Führungskräfte-Dilemma: Manager und industrielle Experten zwischen Unternehmen und Lebenswelt*. Frankfurt: Campus.
- Biaggio, M., Paget, T. L. & Chenoweth, M. S. (1997). A model for ethical management of faculty-student dual relationships. *Professional Psychology: Research and Practice*, 28 (2), 184-189.
- Baier, A. (1986). Trust and antitrust. *Ethics*, 96, 231-260.
- Bales, R. F. & Slater, P. E. (1955). Role differentiation in small decision-making groups. In T. Parsons & R. F. Bales (Eds.), *Family, Socialization and interaction process* (pp. 259-306). Glencoe, IL: Free Press.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84 (2), 191-215.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.
- Barker, R. G. (1968). *Ecological psychology. Concepts and methods for studying the environment of human behavior*. Stanford, CA: University Press.
- Barker, R. G. & Wright, H. F. (1955). *Midwest and its children*. New York: Harper & Row.
- Barnes, L. B. (1981). Managing the paradox of organizational trust. *Harvard Business Review*, 59 (2), 107-116.
- Baron, R. M. & Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical consideration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51 (6), 1173-1182.
- Bem, D. J. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology, Vol. 6* (pp. 1-62). San Diego: Academic Press.
- Berger-Gross, V. (1982). Difference score measures of social perceptions revisited: A comparison of alternatives. *Organizational Behavior and Human Performance*, 29, 279-285.
- Berscheid, E. (1966). Opinion change and communicator-communicatee similarity and dissimilarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4 (6), 670-680.

- Bierhoff, H. W. (1992). Trust and trustworthiness. In L. Montada, S.-H. Filipp & M. J. Lerner (Eds.), *Life crises and experiences of loss in adulthood* (pp. 411-433). Hillsdale, NY: Erlbaum.
- Bierhoff, H. W., Buck, E. & Schreiber, C. (1983). *Vertrauen und soziale Interaktion: Einflüsse von interpersoneller Orientierung, Bekanntheit und Machtbalance in Rollenspielen* (Berichte aus dem Fachbereich Psychologie der Philipps-Universität Marburg/Lahn Nr. 81). Marburg: Universität, Fachbereich Psychologie.
- Bierhoff, H. W. & Buck, E. (1984). *Vertrauen und soziale Interaktion: Alltägliche Bedeutung des Vertrauens*. (Berichte aus dem Fachbereich Psychologie der Philipps-Universität Marburg/Lahn Nr. 83). Marburg: Universität, Fachbereich Psychologie.
- Blake, R. R. & Mouton, J. S. (1992). *Verhaltenspsychologie im Betrieb: Der Schlüssel zur Spitzenleistung* (4. Aufl.). Düsseldorf: ECON Verlag.
- Blau, P. M. (1964). *Exchange and power in social life*. New York: Wiley.
- Blau, P. M. (1968). Social exchange. In D. L. Sills (ed.), *International Encyclopedia of the Social Sciences*, Vol. 7, (pp. 452-458). New York: Macmillan.
- Blizzard, S. W. (1958). The protestant parish minister's integrating roles. *Religious Education*, 53, 374-380.
- Böhme, W. (1956). *Beichtlehre für evangelische Christen*. Stuttgart: Evangelisches Verlagswerk.
- Bohren, R. (1972). *Predigtlehre* (2. Aufl.). München: Kaiser.
- Bohren, R. (1975). *Daß Gott schön werde: Praktische Theologie als theologische Ästhetik*. München: Kaiser.
- Bollnow, O. F. (1958). *Wesen und Wandel der Tugenden*. Frankfurt: Ullstein.
- Bolte, K. M. & Klaus-Roeder, R. (1960). Der Landpfarrer im sozialen Spannungsfeld. In G. Wurzbacher, K. M. Bolte, R. Klaus-Roeder & T. Rendtorff (Hrsg.), *Der Pfarrer in der modernen Gesellschaft: Soziologische Studien zur Berufssituation des evangelischen Pfarrers* (S. 18-78). Hamburg: Furche.
- Boon, S. D. & Holmes, J. G. (1991). The dynamics of interpersonal trust: Resolving uncertainty in the face of risk. In R. A. Hinde & J. Groebel (Eds.), *Cooperation and prosocial behavior* (pp. 190-211). Cambridge: University Press.
- Bormann, G. & Bormann-Heischkeil, S. (1971). *Theorie und Praxis kirchlicher Organisation*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Bortz, J. & Döring, N. (1995). *Forschungsmethoden und Evaluation* (2. Aufl.). Berlin: Springer.
- Boss, R. W. (1978). Trust and managerial problem solving revisited. *Group and Organization Studies*, 3 (3), 331-342.
- Brann, P. & Foddy, M. (1988). Trust and the consumption of a deteriorating common resource. *Journal of Conflict Resolution*, 31 (4), 615-630.
- Breitenbach, G. (1994). *Gemeinde leiten: Eine praktisch-theologische Kybernetik*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Brewer, M. B. (1981). Ethnocentrism and its role in interpersonal trust. In M. B. Brewer & B. E. Collins (Eds.), *Scientific inquiry and the social sciences* (pp. 345-360). San Francisco: Jossey-Bass.
- Brewer, M. B. & Gardner, W. (1996). Who is this 'we'? Levels of collective identity and self representations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71 (1), 83-93.
- Bringberg, D. (1979). An Examination of the determinants of intention and behavior: A comparison of two models. *Journal of Applied Social Psychology*, 9 (6), 560-575.
- Brock, T. C. (1965). Communicator-recipient similarity and decision change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1 (6), 650-654.
- Brockner, J., Siegel, P. A., Daly, J. P., Tyler, T. & Martin, C. (1997). When trust matters: The moderating effect of outcome favorability. *Administrative Science Quarterly*, 42, 558-583.
- Bromiley, P. & Cummings, L. L. (1995). Transaction costs in organizations with trust. In R. Bies, B. Sheppard & R. Lewicki (Eds.), *Research on Negotiation in Organizations*, Vol. 5 (pp. 219-247). Greenwich, CT: JAI Press.
- Buck, E. & Bierhoff, H. W. (1986). Verlässlichkeit und Vertrauenswürdigkeit: Skalen zur Erfassung des Vertrauens in eine konkrete Person. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 7 (4), 205-223.

- Brückerhoff, A. (1982). *Vertrauen - Versuch einer phänomenologisch-idiographischen Näherung an ein Konstrukt*. Unveröffentlichte Dissertation, Westfälische-Wilhelms-Universität Münster.
- Burt, R. S. & Knez, M. (1995). Kinds of third-party effects on trust. *Rationality and Society*, 7 (3), 255-292.
- Burt, R. S. & Knez, M. (1996). Trust and third-party gossip. In R. M. Kramer & T. R. Tyler (Eds.), *Trust in organizations: Frontiers of theory and research* (pp. 68-89). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Buskens, V. (1998). The social structure of trust. *Social Networks*, 20, 265-289.
- Butler, J. K. (1983). Reciprocity of trust between professionals and their secretaries. *Psychological Reports*, 53, 411-416.
- Butler, J. K. (1986). Reciprocity of dyadic trust in close male-female relationships. *Journal of Social Psychology*, 126 (5), 579-591.
- Butler, J. K. (1991). Toward understanding and measuring conditions of trust: Evolution of a condition of trust inventory. *Journal of Management*, 17 (3), 643-663.
- Butler, J. K. (1999). Trust expectations, information sharing, climate of trust, and negotiation effectiveness and efficiency. *Group and Organization Management*, 24 (2), 217-238.
- Butler, J. K. & Cantrell, R. S. (1984). A behavioral decision theory approach to modeling dyadic trust in superiors and subordinates. *Psychological Reports*, 55, 19-28.
- Butler, J. K., Cantrell, R. S. & Flick, R. J. (1999). Transformational leadership behaviors, upward trust, and satisfaction in self-managed work teams. *Organization Development Journal*, 17 (1), 13-28.
- Byrne, D. & Clore, G. L. (1970). A reinforcement model of evaluative responses. *Personality: An International Journal*, 1, 103-128.
- Caplan, R. D. & Harrison, R. van (1993). Person-environment fit theory: Some history, recent developments, and future directions. *Journal of Social Issues*, 49 (4), 253-275.
- Christhaller, H. (1907). Was verlangt der moderne Mensch von seinem Pfarrer? *Evangelische Freiheit*, 7, 24-34.
- Clark, M. C. & R. L. Payne (1997). The nature and structure of worker' trust in management. *Journal of Organizational Behavior*, 18, 205-224.
- Coleman, J. S. (1990/1991). *Grundlagen der Sozialtheorie: Handlungen und Handlungssysteme, Bd. 1* (Org. 1991: Foundations of social theory. London: Harvard University Press). München: Oldenbourg.
- Condon, J. W. & Crano, W. D. (1988). Inferred evaluation and the relation between attitude similarity and interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54 (5), 789-797.
- Conger, J. A. & Kanungo, R. N. (1994). Charismatic leadership in organizations: Perceived behavioral attributes and their measurement. *Journal of Organizational Behavior*, 15, 439-452.
- Convser, R. H. (1973). Toward a theory of interpersonal trust. *Pacific Sociological Review*, 16 (3), 377-399.
- Cooley, C. H. (1902). *Human nature and social order*. New York: Scribner.
- Cornehl, P. (1974). Gottesdienst. In F. Klostermann & R. Zerfuß (Hrsg.), *Praktische Theologie heute* (S. 449-463). München: Kaiser und Mainz: Grünewald.
- Corrigan, J. D. & Schmidt, L. D. (1983). Development and validation of revisions in the counselor rating form. *Journal of Counseling Psychology*, 30 (1), 64-75.
- Cottrell, L. S. & Dymond, R. F. (1949). The empathic responses: A neglected field of research. *Psychiatry*, 12, 355-359.
- Craig, J. D. (1991). Preventing dual relationships in pastoral counseling. *Counseling and Values*, 36, 49-54.
- Cronbach, L. J. (1955). Processes affecting scores on 'understanding others' and 'assumed similarity'. *Psychological Bulletin*, 52 (3), 177-193.
- Currall, S. C. & Judge, T. A. (1995). Measuring trust between organizational boundary role persons. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 64 (2), 151-170.
- Curtis, J. M. (1981). Effect of therapist self-disclosure on patients' impressions of empathy, competence and trust in an analogue of a psychotherapeutic interaction. *Psychological Reports*, 48, 127-136.

- Dahlstrom, R. & Nygaard, A. (1995). An exploratory investigation of interpersonal trust and mature market economies. *Journal of Retailing*, 71 (4), 339-361.
- Dahm, K.-W. (1972). *Beruf: Pfarrer. Empirische Aspekte zur Funktion von Kirche und Religion in unserer Gesellschaft*. München: Claudius.
- Dahm, K.-W. (1992). Pfarrer, Pfarramt. In E. Fahlbusch (Hrsg.), *Evangelischer Kirchenlexikon*, Bd. 3 (Sp. 1147-1159). Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Dahrendorf, R. (1958/1977). *Homo Sociologicus* (15. Aufl.). Opladen: Westdeutscher Verlag. (Zuerst 1958: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 10, 178-208.345-378)
- Daiber, K.-F. (1997). *Religion in Kirche und Gesellschaft: Theologische und soziologische Studien zur Präsenz von Religion in der gegenwärtigen Kultur*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Dalton, R. J. (1977). Was there a revolution? A note on generational versus life cycle explanations of value differences. *Comparative Political Studies*, 9 (4), 459-473.
- Dawes, R. M., van de Kragt, A. J. C. & Orbell, J. M. (1988). Not me or thee but we: The importance of group identity in eliciting cooperation in dilemma situations: Experimental manipulations. *Acta Psychologica*, 68, 83-97.
- Deaux, K. (1996). Social identification. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 777-789). New York: Guilford Press.
- De Dreu, C. K. W., Giebels, E. & Van de Vliert, E. (1998). Social motives and trust in integrative negotiation: The disruptive effects of punitive capability. *Journal of Applied Psychology*, 83 (3), 408-422.
- Deluga, R. J. (1994). Supervisor trust building, leader-member exchange and organizational citizenship behaviour. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 67, 315-326.
- Deluga, R. J. (1995). The relation between trust in the supervisor and subordinate organizational citizenship behavior. *Military Psychology*, 7 (1), 1-16.
- Deusinger, I. M. (1980). *Interpersonale Beurteilung: Eine empirische und theoretische Untersuchung*. Göttingen: Hogrefe.
- Deutsch, M. (1958). Trust and suspicion. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 265-279.
- Deutsch, M. (1960). The effects of motivational orientation upon trust and suspicion. *Human Relations*, 13 (2), 123-139.
- Deutsch, M. (1960). Trust, trustworthiness, and the F-scale. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61 (1), 138-140.
- Deutsch, M. (1962). Cooperation and trust: Some theoretical notes. In M. R. Jones (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, Vol. 10 (pp. 275-320). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
- Deutsch, M. (1973/1976). *Konfliktregelung: Konstruktive und destruktive Prozesse* (Org. 1973: The resolution of conflict. New Haven, CT: Yale University Press). München: Reinhardt.
- Dirks, K. T. (1999). The effects of interpersonal trust on work group performance. *Journal of Applied Psychology*, 84 (3), 445-455.
- Doney, P. M. & Cannon, J. P. (1997). An examination of the nature of trust in buyer-seller relationships. *Journal of Marketing*, 61 (2), 35-51.
- Döring, H. (1990). Aspekte des Vertrauens in Institutionen: Westeuropa im Querschnitt der Internationalen Wertstudie 1981. *Zeitschrift für Soziologie*, 19 (2), 73-89.
- Drehse, V. (1989). Die angesonnene Vorbildlichkeit des Pfarrers: Geschichtliche Reminiszenzen und pastoraletische Überlegungen. *Pastoraltheologie*, 78, 88-109.
- Drewermann, E. (1989). *Kleriker: Psychogramm eines Ideals*. Olten: Walter.
- Driscoll, J. W. (1978). Trust and participation in organizational decision making as predictors of satisfaction. *Academy of Management Journal*, 21 (1), 44-56.
- Duck, J. M. (1995). Helden und Heldinnen in Wirklichkeit und Phantasie: Wie Kinder sich mit Medienfiguren auseinandersetzen. In B. Franzmann (Hrsg.), *Auf den Schultern von Gutenberg: Medienökologische Perspektiven der Fernsehgesellschaft* (S. 165-180). Berlin: Quintessenz.
- Earley, P. C. (1986). Trust, perceived importance of praise and criticism, and work performance: An examination of feedback in the United States and England. *Journal of Management*, 12 (4), 457-473.

- Edwards, J. R. (1994). The study of congruence in organizational behavior research: Critique and a proposed alternative. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 58, 51-100.
- Edwards, W. (1954). The theory of decision making. *Psychological Bulletin*, 51, 380-417.
- Ellison, C. W. & Firestone, I. J. (1974). Development of interpersonal trust as a function of self-esteem, target status, and target style. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29 (5), 655-663.
- Engel, J. F., Blackwell, R. D. & Miniard, P. W. (1990). *Consumer behavior* (6th ed.). Orlando, FL: Dryden Press.
- Engelhardt, K., Loewenich, H. von & Steinacker, P. (Hrsg.). (1997). *Fremde Heimat Kirche: Die dritte EKD-Erhebung über Kirchenmitgliedschaft*. Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus.
- Erdfelder, E., Faul, F. & Bucher, A. (1996). GPOWER: A general power analysis program. *Behavior Research Methods, Instruments, and Computers*, 28, 1-11.
- Erikson, E. H. (1959/1966). *Identität und Lebenszyklus* (Org. 1959: Identity and the life cycle. Psychological Issues, 1, 1-171). Frankfurt: Suhrkamp.
- Erikson, E. H. (1963/1968). *Kindheit und Gesellschaft* (Org. 1963: Childhood and society. New York: Norton). Stuttgart: Klett.
- Erikson, E. H. (1968/1970). *Jugend und Krise: Die Psychodynamik im sozialen Wandel* (Org. 1968: Identity: Youth and crisis. New York: Norton). Stuttgart: Klett.
- Evans, M. G. (1970). The effects of supervisory behavior on the path-goal relationship. *Organizational Behavior and Human Performance*, 5, 277-298.
- Evans, M. G. (1979). Leadership. In S. Kerr (Ed.), *Organizational behavior* (pp. 207-239). Columbus, OH: Grid Publishing.
- Evans, M. (1995). Führungstheorien: Weg-Ziel-Theorie. In A. Kieser, G. Reber & R. Wunderer (Hrsg.), *Handwörterbuch der Führung* (2. Aufl., Sp. 1075-1092). Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Faßheber, P., Niemeyer, H.-G. & Kordowski, C. (1990). *Methoden und Befunde der Interaktionsforschung mit dem SYMLOG-Konzept am Institut für Wirtschafts- und Sozialpsychologie Göttingen* (Bericht aus dem Institut für Wirtschafts- und Sozialpsychologie der Georg-August-Universität Göttingen Nr. 18). Göttingen: Universität, Institut für Wirtschaft- und Sozialpsychologie.
- Faßheber, P. & Terjung, B. (1988). SYMLOG team diagnostics as organizational development. In Polley, R. B., Hare, A. P. & Stone, P. J. (Eds.), *The SYMLOG practitioner: Application of small group research* (pp. 99-115). New York: Praeger.
- Feige, A. (1976). *Kirchenaustritte: Eine soziologische Untersuchung von Ursachen und Bedingungen am Beispiel der Evangelischen Kirche von Berlin-Brandenburg*. Gelnhausen: Bruckhardtthaus-Verlag.
- Feige, A. (1982). *Erfahrungen mit Kirche: Daten und Analysen einer empirischen Untersuchung über Beziehungen und Einstellungen Junger Erwachsener zur Kirche*. Hannover: Lutherisches Verlagshaus.
- Fein, S. & Hilton, J. L. (1994). Judging others in the shadow of suspicion. *Motivation and Emotion*, 18 (2), 167-98.
- Fichter, J. H. (1964). Die Rollen des Pfarrgeistlichen in der Gesellschaft. In F. Fürstenberg (Hrsg.), *Religionssoziologie* (S. 215-232). Neuwied: Luchterhand.
- Fiedler, F. E. (1960). The leader's psychological distance and group effectiveness. In D. Cartwright & A. Zander (eds.), *Group dynamics: Research and theory* (2nd ed., pp. 586-606). Evanston, IL: Row, Peterson and Company.
- Fiedler, F. E. (1967). *A theory of leadership effectiveness*. New York: McGraw-Hill.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Flick, U. (1989). *Vertrauen, Verwalten, Einweisen: Subjektive Vertrauenstheorien in sozialpsychiatrischer Beratung*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Flor, G. (1953). Zum Zeugnisverweigerungsrecht der Geistlichen. *Monatsschrift für Pastoral-Theologie*, 42, 14-23.
- Flynn, J., Burns, W., Mertz, C. K. & Slovic, P. (1992). Trust as a determinant of opposition to a high-level radioactive waste repository: Analysis of a structural model. *Risk Analysis*, 12 (3), 417-429.

- Franz, G. & Klages, W. (1984). Lebenszyklus, Entwicklung von Wertstrukturen und Einstellungsrepertoires. In A. Stiksrud (Hrsg.), *Jugend und Werte: Aspekte einer politischen Psychologie des Jugendalters*. Weinheim: Beltz.
- Franzoi, S. L., Davis, M. H. & Young, R. D. (1985). The Effects of Private Self-Consciousness and Perspective Taking on Satisfaction in Close Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48(6), 1584-1594.
- Friedlander, F. (1970). The Primacy of trust as a facilitator of further group accomplishment. *Journal of Applied Behavioral Science*, 6 (4), 387-400.
- Freud, S. (1912/1989). Ratschläge für den Arzt bei der psychoanalytischen Behandlung. In A. Mitscherlich et al. (Hrsg.), *Sigmund Freud. Studienausgabe. Ergänzungsband: Schriften zur Behandlungstechnik* (S. 169-180). Frankfurt: Fischer. (Zuerst 1912: Zentralblatt für Psychoanalyse, 2 (9), 483-489)
- Frost, T., Stimpson, D. V. & Maughan, M. R. C. (1978). Some correlates of trust. *Journal of Psychology*, 99, 103-108.
- Fukuyama, Y. (1973). Das geistliche Amt als Profession: Versuch einer empirischen Beschreibung. *Wissenschaft und Praxis in Kirche und Gesellschaft*, 62, 96-110.
- Fulk, J., Brief, A. P. & Barr, S. H. (1985). Trust-in-supervisor and perceived fairness and accuracy of performance evaluations. *Journal of Business Research*, 13, 299-313.
- Gabarro, J. J. (1988). *Leitende in neuen Positionen: Dynamik der Führungsübernahme*. Wiesbaden: Gabler.
- Gamson, W. A. (1968). *Power and discontent*. Homewood, IL: Dorsey Press.
- Ganesan, S. (1994). Determinants of long-term orientation in buyer-seller relationships. *Journal of Marketing*, 58 (2), 1-19.
- Garfinkel, H. (1963). A conception of, and experiments with, 'trust' as a condition of stable concerted actions. In O. J. Harvey (Ed.), *Motivation and social interaction: Cognitive determinants* (pp. 189-238). New York: Ronald Press.
- Gennerich, C. (1995). *Sozialpsychologische Systemanalyse einer dörflichen Kirchengemeinde*. Unveröffentlichte Diplomarbeit, Georg-August-Universität Göttingen.
- Geyskens, I., Steenkamp, J.-B. E. M. & Kumar, N. (1998). Generalizations about trust in marketing channel relationships using meta-analysis. *International Journal of Research in Marketing*, 15, 223-248.
- Giddens, A. (1990/1995). *Konsequenzen der Moderne* (Org. 1990: Consequences of modernity. Stanford, CA: University Press). Frankfurt: Suhrkamp.
- Giffin, K. (1967). The contribution of studies of source credibility to a theory of interpersonal trust in the communication process. *Psychological Bulletin*, 68, 104-120.
- Giffin, K. (1973). Interaction variables of interpersonal trust. *Humanitas*, 9 (3), 297-315.
- Girgensohn, K. (1921). *Der seelische Aufbau des religiösen Erlebens: Eine religionspsychologische Untersuchung auf experimenteller Grundlage*. Leipzig: Hirzel.
- Goffman, E. (1959). *The presentation of self in everyday life*. New York: Doubleday.
- Goffman, E. (1963/1967). *Stigma: Über Techniken der Bewältigung beschädigter Identität* (Org. 1963: Stigma: Notes on the management of spoiled identity. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall). Frankfurt: Suhrkamp.
- Goffman, E. (1971/1974). *Das Individuum im öffentlichen Austausch: Mikrostudien zur öffentlichen Ordnung* (Org. 1971: Relations in public: Microstudies of the public order. New York: Basic Books). Frankfurt: Suhrkamp.
- Gogarten, F. (1923/1987). Gemeinschaft oder Gemeinde? In J. Moltmann (Hrsg.), *Anfänge der dialektischen Theologie, Bd. 2* (4. Aufl., S. 153-171). München: Kaiser. (Zuerst 1923: F. Gogarten. Von Glauben und Offenbarung: Vier Vorträge (S. 63-83). Jena: Diederichs.)
- Golembieski, B. & McConkie, M. (1975). The centrality of interpersonal trust in group processes. In C. L. Cooper (Ed.), *Theories of group processes* (pp. 131-185). London: Wiley.
- Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review*, 25, 161-178.

- Gräb, W. (1992). Der Pfarrer als Musterprotestant: Zum Wandel einer kirchlichen Funktionselite. In F. W. Graf & K. Tanner (Hrsg.), *Protestantische Identität heute* (S. 246-255). Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus.
- Graeff, P. (1998). *Vertrauen zum Vorgesetzten und zum Unternehmen*. Berlin: Wissenschaftlicher Verlag Berlin.
- Graumann, C. F. (1975). Person und Situation. In U. M. Lehr & F. E. Weinert (Hrsg.), *Entwicklung und Persönlichkeit* (S. 15-24). Stuttgart: Kohlhammer.
- Greive, W. (1975). *Praxis und Theologie*. (Theologische Existenz heute, Bd. 184) München: Kaiser.
- Groeger, G. N. (1954). Anthropologische Deutung und Bedeutung der Beichte. In E. Brandes (Hrsg.), *Beicht- und Abendmahlsreden*. Stuttgart: Klotz.
- Gromly, A. V. (1979). Behavioral effects of receiving agreement or disagreement from a peer. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5 (3), 405-408.
- Grözinger, A. (1986). Seelsorge als Rekonstruktion von Lebensgeschichte. *Wege zum Menschen*, 38, 178-188.
- Grosse, H. W. (1996). 'Distanzierte Kirchlichkeit' - Wie können wir damit umgehen? *Praktische Theologie*, 31 (1), 19-30.
- Grot, J. C. (1784). *Das Vertrauen auf Gott als das sicherste Mittel wider ängstliche Sorgen*. St. Petersburg. (SUB Göttingen: Th.Past 310/60)
- Guilford, J. P. (1954). *Psychometric Methods* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Gurin, G., Veroff, J. & Feld, S. (1960). *Americans view their mental health: A nationwide interview survey*. New York: Basic Books.
- Haas, D. F. & Deseran, F. A. (1981). Trust and symbolic exchange. *Social Psychology Quarterly*, 44 (1), 3-13.
- Hach, J. (1980). *Gesellschaft und Religion in der Bundesrepublik Deutschland: Eine Einführung in die Religionssoziologie*. Heidelberg: Quelle und Meyer.
- Hackman, J. R. & Oldham, G. R. (1975). Development of the job diagnostic survey. *Journal of Applied Psychology*, 60, 159-170.
- Hackman, J. R. & Oldham, G. R. (1976). Motivation through the design of work: Test of a theory. *Organizational Behavior and Human Performance*, 16, 250-279.
- Hadaway, C. K., Marler, P. L. & Chaves, M. (1998). Overreporting church attendance in America: Evidence that demands the same verdict. *American Sociological Review*, 32, 122-130.
- Hains, S. C, Hogg, M. A. & Duck, J. M. (1997). Self-categorization and leadership: Effects of group prototypicality and leader stereotypicality. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23 (10), 1087-1099.
- Hake, D. F. & Schmid, T. L. (1981). Acquisition and maintenance of trusting behavior. *Journal of the Experimental Analysis of Behaviors*, 35, 109-124.
- Hampshire, S. (1984). Moralität und Konflikt. *Zeitschrift für Evangelische Ethik*, 28, 426-453.
- Hanselmann, J., Hild, H. & Lohse, E. (Hrsg.). (1984). *Was wird aus der Kirche? Ergebnisse der zweiten EKD-Umfrage über Kirchenmitgliedschaft*. Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus.
- Harms, K. (1968). Das Beichtgeheimnis. *Pastoralblätter*, 108, 481-503.
- Hartmann, H. (1964). *Funktionale Autorität: Systematische Abhandlung zu einem soziologischen Begriff*. Stuttgart: Enke.
- Hartmann, N. (1926). *Ethik*. Berlin: de Gruyter.
- Hauschildt, E. (1996). *Alltagsseelsorge: Eine sozio-linguistische Analyse des pastoralen Geburtstagsbesuches*. Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht.
- Heckhausen, H. (1980). *Motivation und Handeln: Lehrbuch der Motivationspsychologie*. Berlin: Springer.
- Heider, F. (1958/1977). *Psychologie der interpersonalen Beziehungen* (Org. 1958: The psychology of interpersonal relations. New York: Wiley). Stuttgart: Klett.
- Heimovics, R. D. (1984). Trust and influence in an ambiguous group setting. *Small Group Behavior*, 15 (4), 545-552.



- Henthorne, T. L., LaTour, M. S. & Williams, A. J. (1992). Initial impression in the organizational buyer-seller dyad: Sales management implications. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 12 (3), 57-65.
- Herbert, W. (1988). Wertewandel in den 80er Jahren. Entwicklung eines neuen Wertemusters? In: H. O. Luthe & H. Meulemann (Hrsg.), *Wertewandel - Faktum oder Fiktion? Bestandsaufnahmen und Diagnosen aus kulturosoziologischer Sicht* (S. 140-160). Frankfurt: Campus.
- Herrmann, T. (1987). *Lehrbuch der empirischen Persönlichkeitsforschung* (5. Aufl.). Göttingen: Hogrefe.
- Higgins, E. T., Vookles, J. & Tykocinski, O. (1992). Self and health: How 'patterns' of self-beliefs predict types of emotional and physical problems. *Social Cognition*, 10 (1), 125-150.
- Hild, H. (Hrsg.). (1974). *Wie stabil ist die Kirche? Bestand und Erneuerung*. Gelnhausen: Burckhardthaus-Verlag.
- Hofstätter, P. R. (1973). *Einführung in die Sozialpsychologie*. Stuttgart: Kröner.
- Hogg, M. A. & Hains, S. C. (1998). Friendship and group identification: A new look at the role of cohesiveness in groupthink. *European Journal of Social Psychology*, 28, 323-341.
- Holmes, J. G. & Rempel, J. K. (1989). Trust in close relationships. In C. Hendrick (Ed.), *Review of personality and social psychology*, Vol. 10: *Close relationships* (pp. 187-220). London: Sage.
- Homrichhausen, C. (1985). Evangelische Pfarrer in Deutschland. In W. Conze & J. Kocka (Hrsg.), *Bildungsbürgertum im 19. Jahrhundert* (S. 248-278). Stuttgart: Klett.
- Horowitz, L. M., Rosenberg, S. E., Baer, B. A., Ureño, G. & Villaseñor, V. S. (1988). Inventory of Interpersonal Problems: Psychometric properties and clinical application. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 56 (6), 886-892.
- House, J. S. & Wolf, S. (1978). Effects of urban residence on interpersonal trust and helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36 (9), 1029-1043.
- House, R. J. (1971). A path-goal theory of leadership effectiveness. *Administrative Science Quarterly*, 16, 321-338.
- House, R. J. (1996). Path-goal theory of leadership: Lessons, legacy, and reformulated theory. *Leadership Quarterly*, 7 (3), 323-352.
- House, R. J. & Mitchell, T. R. (1974). Path-goal theory of leadership. *Journal of Contemporary Business*, 3, 81-97.
- House, R. J., Spangler, W. D. & Woycke, J. (1991). Personality and charisma in the U.S. presidency: A psychological theory of leader effectiveness. *Administrative Science Quarterly*, 36, 364-396.
- Hovland, C. I., Janis, I. L. & Kelley, H. H. (1953). *Communication and persuasion*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Hovland, C. I. & Mandell, W. (1952). An experimental comparison of conclusion-drawing by the communicator and by the audience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47 (3), 581-588.
- Hwang, P. & Burgers, W. P. (1997). Properties of trust: An analytical view. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69 (1), 67-73.
- Ingram, T. N. (1992). The role of personal selling in direct sales organizations. In B. Rosenbloom (Ed.), *Direct selling channels* (pp. 57-70). New York: Haworth.
- Janis, I. L. & Hovland, C. I. (1959). An overview of persuasibility research. In C. I. Hovland & I. L. Janis (Eds.), *Personality and persuasibility* (pp. 1-26). New Haven, CT: Yale University Press.
- Janz, O. (1994). *Bürger besonderer Art: Evangelische Pfarrer in Preussen 1850-1914*. Berlin: de Gruyter.
- Jaspers, K. (1932). *Philosophie, Bd. 2: Existenzerhaltung*. Berlin: Springer.
- Jetter, W. (1967). Die Predigt als Gespräch mit dem Hörer. *Pastoraltheologie*, 56, 212-228.
- Johns, G. (1981). Difference score measures of organizational behavior variables: A critique. *Organizational Behavior and Human Performance*, 10, 153-162.
- Johnson, D. W. & Matross, R. P. (1977). Interpersonal influence in psychotherapy: A social psychological view. In A. S. Gurman & A. M. Razin (Eds.), *Effective psychotherapy: A handbook of research* (pp. 395-432). Oxford: Pergamon.
- Johnson, D. W. & Noonan, M. P. (1972). Effects of acceptance and reciprocation of self-disclosures on the development of trust. *Journal of Counseling Psychology*, 19 (5), 411-416.

- Johnson, S. C. & Spilka, B. (1991). Coping with breast cancer: The roles of clergy and faith. *Journal of Religion and Health*, 30 (1), 21-33.
- Jones, E. E. & Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 2 (pp. 219-266). New York: Academic Press.
- Jones, K. (1996). Trust as an affective attitude. *Ethics*, 107, 4-25.
- Josuttis, M. (1991). *Der Pfarrer ist anders: Aspekte einer zeitgenössischen Pastoraltheologie* (4. Aufl.). München: Kaiser.
- Josuttis, M. (1989). Der Pfarrer - ein Bürger. *Evangelische Theologie*, 49, 443-459.
- Josuttis, M. (1996). *Die Einführung in das Leben: Pastoraltheologie zwischen Phänomenologie und Spiritualität*. Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus.
- Kadushin, C. (1962). Social distance between client and professional. *American Journal of Sociology*, 67 (5), 517-531.
- Kagle, J. D. & Giebelhausen, P. N. (1994). Dual relationships and professional boundaries. *Social Work*, 39(2), 213-220.
- Kahn, R. L., Wolfe, D. M., Quinn, R. P. & Snoek, J. D. (1964). *Organizational stress: Studies in role conflict and ambiguity*. New York: Wiley.
- Karle, I. (1999). Was heißt Professionalität im Pfarrberuf? *Deutsches Pfarrerberblatt*, 99 (1), 5-9.
- Katz, D. & Kahn, R. L. (1978). *The social psychology of organizations* (2nd ed.). New York: Wiley.
- Kee, H. W. & Knox, R. E. (1970). Conceptual and methodological considerations in the study of trust and suspicion. *Journal of Conflict Resolution*, 14, 357-366.
- Kehrer, G. (1967). *Das religiöse Bewußtsein des Industriearbeiters: Eine empirische Studie*. München: Piper.
- Kelley, H. H. (1953). Credibility of the communicator. In C. I. Hovland, I. L. Janis & H. H. Kelley, *Communication and persuasion: Psychological studies of opinion change* (pp. 19-55). New Haven: Yale University Press.
- Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, Vol. 15 (pp. 192-240). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
- Kelley, H. H. (1973). The process of causal attribution. *American Psychologist*, 28, 107-128.
- Kelley, H. H. & Volkart, E. H. (1952). The resistance to change of group-anchored attitudes. *American Sociological Review*, 17, 453-465.
- Kenny, D. A. (1994). *Interpersonal perception: A social relations analysis*. New York: Guilford.
- Kenny, D. A. & DePaulo, B. M. (1993). Do people know how others view them? An empirical and theoretical account. *Psychological Bulletin*, 114 (1), 145-161.
- King, L. A. & King, D. W. (1990). Role conflict and role ambiguity: A critical assessment of construct validity. *Psychological Bulletin*, 107 (1), 48-64.
- Kirchenleitung der Vereinigten Evangelisch-Lutherischen Kirche Deutschlands (Hrsg.). (1993). *Agende für evangelisch-lutherische Kirchen und Gemeinden, Bd. 3. Die Amtshandlungen, Teil 3. Die Beichte*. Hannover: Lutherisches Verlagshaus.
- Klessmann, M. (1994). Stabile Identität - brüchiges Leben? Zum Bild des Pfarrers/der Pfarrerin zwischen Anspruch und Wirklichkeit - ein pastoraltheologischer Beitrag. *Wege zum Menschen*, 46, 289-301.
- Klimoski, R. J. & Karol, B. L. (1976). The impact of trust on creative problem solving groups. *Journal of Applied Psychology*, 61 (5), 630-633.
- Kling, F. R. (1958). A study of testing as related to the ministry. *Religious Education*, 53, 243-248.
- Koenig, H. G., George, L. K. & Siegler, I. C. (1988). The use of religion and other emotion-regulating coping strategies among older adults. *Gerontologist*, 28 (3), 303-310.
- Koller, M. (1988). Risk as a determinant of trust. *Basic and Applied Social Psychology*, 9 (4), 265-276.
- Koller, M. (1992). Sozialpsychologie des Vertrauens. Ein Überblick über theoretische Ansätze. *Psychologische Beiträge*, 34, 98-112.
- Kollock, P. (1994). The emergence of exchange structures: An experimental study of uncertainty, commitment, and trust. *American Journal of Sociology*, 100 (2), 313-345.

- Kordowski, C. (1999). *Zur Genese der sozialen Eindrucksbildung: Situative und generalisierte Selbst- und Fremdkonzepte als Phänomene interpersoneller Wahrnehmung*. Frankfurt: Lang.
- Kramer, R. M. (1993). Cooperation and organizational identification. In J. K. Murnighan (Ed.), *Social psychology in organizations: Advances in theory and research* (pp. 244-268). Englewood, NJ: Prentice-Hall.
- Kramer, R. M. (1994). The sinister attribution error: Paranoid cognition and collective distrust in organizations. *Motivation and Emotion*, 18 (2), 199-230.
- Kramer, R. M. (1995). Power, paranoia and distrust in organizations: The distorted view from the top. In R. Bies, B. Sheppard & R. Lewicki (Eds.), *Research on Negotiation in Organizations, Vol. 5* (pp. 119-154). Greenwich, CT: JAI Press.
- Kramer, R. M. (1996). Divergent realities and convergent disappointments in the hierarchic relation: Trust and the intuitive auditor at work. In R. M. Kramer & T. R. Tyler (Eds.), *Trust in organizations: Frontiers of theory and research* (pp. 216-245). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Kramer, R. M. (1999). Trust and distrust in organizations: Emerging perspectives, enduring questions. *Annual Review of Psychology*, 50, 569-598.
- Kramer, R. M. & Brewer, M. B. (1984). Effects of group identity on resource use in a simulated commons dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46 (5), 1044-1057.
- Kramer, R. M. & Brewer, M. B. (1986). Social group identity and the emergence of cooperation in resource conservation dilemmas. In H. A. M. Wilke, D. M. Messick & C. G. Rutte (Eds.), *Experimental social dilemmas* (pp. 205-234). Frankfurt: Lang.
- Kramer, R. M., Brewer, M. B. & Hanna, B. A. (1996). Collective trust and collective action: The decision to trust as a social decision. In R. M. Kramer & T. R. Tyler (Eds.), *Trust in organizations: Frontiers of theory and research* (pp. 357-389). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Kramer, R. M. & Tyler, T. R. (Eds.). (1996). *Trust in organizations: Frontiers of theory and research*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Krappmann, L. (1978). *Soziologische Dimensionen der Identität: Strukturelle Bedingungen für die Teilnahme an Interaktionsprozessen* (5. Aufl.). Stuttgart: Klett.
- Kruglanski, A. W. (1970). Attributing trustworthiness in supervisor-worker relations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 6, 214-232.
- Krusche, P. (1974). Der Pfarrer als Krisenagent: Gesichtspunkte zur Profilierung der pastoralen Berufsrolle. *Theologia Practica*, 9, 277-291.
- Kunst, J. L. (1993). A system malfunction: Role conflict and the minister. *Journal of Psychology and Christianity*, 12 (3), 205-213.
- Lämmermann, G. (1991). Der Pfarrer - elementarer Repräsentant von Subjektivität? Zum Widerspruch von Individuum und Institution. *Zeitschrift für Evangelische Ethik*, 35, 21-33.
- Lagace, R. R., Dahlstrom, R. & Gassenheimer, J. B. (1991). The relevance of ethical salesperson behavior on relationship quality: The pharmaceutical industry. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 11 (4), 39-47.
- Lagerspetz, O. (1998). Trust. In R. Chadwick (Ed.), *Encyclopedia of Applied Ethics, Vol. 4* (pp. 413-420). San Diego: Academic Press.
- Laing, R. D. (1960/1994). *Das geteilte Selbst: Eine existentielle Studie über geistige Gesundheit und Wahnsinn* (Org. 1960: The divided self: An existential study in sanity and madness. London: Tavistock). Köln: Kiepenheuer & Witsch.
- Laing, R. D., Phillipson, H & Lee, A. R. (1966). *Interpersonal perception: A theory and a mental method of research*. London: Tavistock.
- Lange, D. (1992). *Ethik in evangelischer Perspektive: Grundfragen christlicher Lebenspraxis*. Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht.
- Lange, E. (1979). Die Schwierigkeit, Pfarrer zu sein. In N. Greinacher, N. Mette & W. Wöhler (Hrsg.), *Gemeindepraxis. Analysen und Aufgaben* (S. 212-223). München: Kaiser und Mainz: Grünewald.
- Lange, E. (1982). *Predigen als Beruf: Aufsätze zu Homiletik, Liturgie und Pfarramt*. München: Kaiser.
- LaPiere, R. T. (1934). Attitudes vs. actions. *Social Forces*, 13, 230-237.

- Larzelere, R. E. (1984). Dyadic trust and generalized trust of secular versus christian-college students. *Journal of Psychology and Theology*, 12 (2), 119-124.
- Larzelere, R. E. & Huston, T. L. (1980). The dyadic trust scale: Toward understanding interpersonal trust in close relationships. *Journal of Marriage and the Family*, 42, 595-604.
- Lepsius, M. R. (1997). Vertrauen zu Institutionen. In S. Hradil (Hrsg.), *Differenz und Integration: Die Zukunft moderner Gesellschaften* (S. 283-293). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Levesque, M. J. (1997). Meta-accuracy among acquainted individuals: A social relations analysis of interpersonal perception and metaperception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72 (1), 66-74.
- Lewicki, R. J. & Bunker, B. B. (1996). Developing and maintaining in work relationships. In R. M. Kramer & T. R. Tyler (Eds.), *Trust in organizations: Frontiers of theory and research* (pp. 114-139). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Lewin, K. (1935). *A dynamic theory of personality: Selected papers*. New York: McGraw-Hill.
- Lewin, K. (1936). *Principles of topological psychology*. New York: McGraw-Hill.
- Lewin, K., Dembo, T., Festinger, L. & Sears, P. S. (1944). Level of aspiration. In J. McV. Hunt (Ed.), *Personality and the behavioral disorders, Vol. 1* (pp. 333-378). New York: Ronald Press.
- Lindner, H. (1994). *Kirche am Ort: Eine Gemeindeftheorie*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Lindskold, S. (1978). Trust development, the GRID proposal, and the effects of consiliatory acts on conflict and cooperation. *Psychological Bulletin*, 85 (4), 772-793.
- Løgstrup, K. E. (1959). *Die ethische Forderung*. Tübingen: Laupp'sche Buchhandlung.
- Løgstrup, K. E. (1989). *Norm und Spontaneität: Ethik und Politik zwischen Technik und Dilettantokratie*. Tübingen: Mohr.
- Löhe, W. (1845/1947). *Drei Bücher von der Kirche: Den Freunden der lutherischen Kirche zur Überlegung und Besprechung dargeboten*. Berlin: Christlicher Zeitschriftenverlag.
- Loomis, J. L. (1959). Communication, the development of trust, and cooperative behavior. *Human Relations*, 12 (4), 305-315.
- Lount, M. & Hargie, O. D. W. (1997). The priest as counsellor: An investigation of critical incidents in the pastoral work of catholic priests. *Counselling Psychology Quarterly*, 10 (3), 247-259.
- Luhmann, N. (1968/1989). *Vertrauen: Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität* (3. Aufl.). Stuttgart: Enke.
- Luhmann, N. (1969/1983). *Legitimation durch Verfahren*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (1972). Die Organisierbarkeit von Religionen und Kirchen. In J. Wössner (Hrsg.), *Religion im Umbruch. Soziologische Beiträge zur Situation von Religion und Kirche in der gegenwärtigen Gesellschaft* (S. 245-285). Stuttgart: Enke.
- Luhmann, N. (1977). *Funktion der Religion*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (1984). *Soziale Systeme*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (1989). *Gesellschaftsstruktur und Semantik: Studien zur Wissenssoziologie der modernen Gesellschaft, Bd. 3*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Lukatis, I. & Lukatis, W. (1987). Jugend und Religion in der Bundesrepublik Deutschland. In U. Nembach (Hrsg.), *Jugend und Religion in Europa* (S. 107-144). Frankfurt: Lang.
- Lukatis, W. (1991). Der Pfarrer im Kommunikationssystem Gemeinde. In K.-F. Daiber, *Predigt als religiöse Rede: Homiletische Überlegungen im Anschluß an eine empirische Untersuchung* (S. 122-152). München: Kaiser.
- Luther, H. (1984). Pfarrer und Gemeinde: Protestantische Gedanken zu einem ungeklärten Verhältnis. *Evangelische Theologie*, 44, 26-45.
- Magrath, A. J. & Hardy, K. G. (1987). Factory salesmen's roles with industrial distributors. *Industrial Marketing Mangement*, 16, 163-168.
- Maier, H. (1991). *Zusammenleben im Dorf: Probleme und Unterstützungsformen erwachsener Dorfbewohner*. Münster: Lit.
- Major, B., Testa, M. & Bylsma, W. H. (1991). Responses to upward and downward social comparisons: The impact of esteem-relevance and perceived control. In J. Suls & T. A. Wills (Eds.), *Social comparison: Contemporary theory and research* (pp. 237-260). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

- Malloy, T. E., Albright, L., Kenny, D. A., Agastein, F. & Winkquist, L. (1997). Interpersonal perception and metaperception in nonoverlapping social groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72 (2), 390-398.
- Malony, H. N. (1984). Ministerial effectiveness: A review of recent research. *Pastoral Psychology*, 33 (2), 98-104.
- Manz, W. (1980). Gefangen im Gefangenendilemma? Zur Sozialpsychologie der experimentellen Spiele. In W. Bungard (Hrsg.), *Die 'gute' Versuchsperson denkt nicht: Artefakte in der Sozialpsychologie* (S. 145-166). München: Urban und Schwarzenberg.
- Margerison, C. & McCann, J. (1985). *How to lead a winning team*. Bradford: MCB University Press.
- Marhold, W. (1975). Der Pfarrer in der Sicht der Kirchenmitglieder. *Wissenschaft und Praxis in Kirche und Gesellschaft*, 64, 168-181.
- Marks, G. & Miller, N. (1987). Ten years of research on the false consensus effect: An empirical and theoretical review. *Psychological Bulletin*, 102 (1), 72-90.
- Matthews, B. A. & Shimoff, E. (1979). Expansion of Exchange: Monitoring trust levels in ongoing relations. *Journal of Conflict Resolution*, 23 (3), 538-560.
- Mattlin, J. A., Wethington, E. & Kessler, R. C. (1990). Situational determinants of coping and coping effectiveness. *Journal of Health and Social Behavior*, 31, 103-122.
- Mayer, R. C., Davis, J. H., & Schoorman, F. D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20 (3), 709-734.
- Mayer, R. C. & Davis, J. H. (1999). The effect of the performance appraisal system on trust for management: A field quasi-experiment. *Journal of Applied Psychology*, 84 (1), 123-136.
- McAllister, D. J. (1995). Affect- and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. *Academy of Management Journal*, 38 (1), 24-59.
- McCall, G. J. & Simmons, J. L. (1966). *Identities and interactions*. New York: Free Press.
- McFillen, J. M. (1978). Supervisory power as an influence in supervisor-subordinate relations. *Academy of Management Journal*, 21 (3), 419-433.
- McKnight, D. H., Cummings, L. L. & Chervany, N. L. (1998). Initial trust formation in new organizational relationships. *Academy of Management Review*, 23 (3), 473-490.
- Mead, G. H. (1934/1973). *Geist, Identität und Gesellschaft aus der Sicht des Sozialbehaviorismus* (Orig. 1934: *Mind, self and society: From the standpoint of a social behaviorist*. Chicago: University of Chicago Press.). Frankfurt: Suhrkamp.
- Mellinger, G. D. (1956). Interpersonal trust as a factor in communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52, 304-309.
- Meyer, J. W. & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American Journal of Sociology*, 83 (2), 340-363.
- Meyerson, D., Weick, K. E. & Kramer, R. M. (1996). Swift trust and temporary groups. In R. M. Kramer & T. R. Tyler (Eds.), *Trust in organizations: Frontiers of theory and research* (pp. 166-195). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Mezger, M. (1980). Beichte V. Praktisch-theologisch. In G. Müller (Hrsg.), *Theologische Realenzyklopädie*, Bd. 5 (S. 428-439). Berlin: de Gruyter.
- Michell, P., Reast, J. & Lynch, J. (1998). Exploring the foundations of trust. *Journal of Marketing Management*, 14, 159-172.
- Mielke, R. (1991). *Differentielle Psychologie des Vertrauens* (Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie Nr. 156). Bielefeld: Universität.
- Mikulincer, M. (1998). Attachment working models and the sense of trust: An exploration of interaction goals and affect regulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74 (5), 1209-1224.
- Miller, H. M. L. & Atkinson, D. R. (1988). The clergyperson as counselor: An inherent conflict of interest. *Counseling and Values*, 32 (2), 116-123.
- Mishra, A. K. (1996). Organizational responses to crisis: The centrality of trust. In R. M. Kramer & T. R. Tyler (Eds.), *Trust in organizations: Frontiers of theory and research* (pp. 261-287). Thousand Oaks, CA: Sage.

- Möller, C. (1987). *Lehre vom Gemeindeaufbau, Bd. 1: Konzepte - Programme - Wege*. Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht.
- Montgomery, M. J. & DeBell, C. (1997). Dual relationships and pastoral counseling: Asset or liability? *Counseling and Values*, 42, 30-40.
- Moorman, C., Deshpandé, R. & Zaltman, G. (1993). Factors affecting trust in market research relationships. *Journal of Marketing*, 53 (1), 81-101.
- Morgan, R. M. & Hunt, S. D. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*, 58, 20-38.
- Naegele, K. D. (1956). Clergymen, teachers, and psychiatrists: A study in roles and socialization. *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 22 (1), 46-62.
- Narowski, C. (1974). *Vertrauen: Begriffsanalyse und Operationalisierungsversuch*. Unveröffentlichte Dissertation, Eberhard-Karls-Universität Tübingen.
- Natrup, S. (1998). Pfarramt und Ehrenamt: Der Pfarrer/die Pfarrerin und seine/ihre Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen. *Praktische Theologie*, 33, 206-223.
- Nauss, A. (1989). Leadership styles of effective ministry. *Journal of Psychology and Theology*, 17, 59-67.
- Nauss, A. (1994). Ministerial effectiveness in ten functions. *Review of Religious Research*, 36 (1), 58-69.
- Nauss, A. (1995). The pastor as leader: Shepherd, ranger, or ...? *Journal of Psychology and Theology*, 23, 115-128.
- Nave-Herz, R. (1997). *Die Hochzeit: Ihre heutige Sinnzuschreibung seitens der Eheschließenden; eine empirisch-soziologische Studie*. Würzburg: Ergon Verlag.
- Neale, M. A. & Bazerman, M. H. (1992). Negotiator cognition and rationality: A behavioral decision theory perspective. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 51, 157-175.
- Nemeth, C. (1972). A critical analysis of research utilizing the prisoners dilemma paradigm for the study of bargaining. L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 6 (pp. 203-234). San Diego: Academic Press.
- Neubauer, W. (1990). Vertrauen zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern - Eine Illusion? In S. Höfling & W. Butollo (Hrsg.), *Psychologie für Menschenwürde und Lebensqualität: Aktuelle Herausforderung und Chancen für die Zukunft, Bd. 2* (S. 117-121). Bonn: Deutscher Psychologen Verlag.
- Neubauer, W. (1991). Interpersonales Vertrauen und Erziehung: Ein fast vergessenes Forschungsthema. *Psychologie in Erziehung und Unterricht*, 38, 213-224.
- Neumann, J. von & Morgenstern, O. (1944/1961). *Spieltheorie und wirtschaftliches Verhalten* (Org. 1944: Theory of games and economic behavior. Princeton: University Press). Würzburg: Physica.
- Niebergall, F. (1907). *Mut und Trost fürs geistige Amt*. Tübingen: Mohr.
- Niebergall, F. (1918). *Praktische Theologie: Lehre von der kirchlichen Gemeindeerziehung auf religionswissenschaftlicher Grundlage, Bd. 1: Grundlagen*. Tübingen: Mohr.
- Niebergall, F. (1919). *Praktische Theologie: Lehre von der kirchlichen Gemeindeerziehung auf religionswissenschaftlicher Grundlage, Bd. 2: Die Arbeitszweige*. Tübingen: Mohr.
- Novak, D. W. & Lerner, M. J. (1968). Rejection as a consequence of perceived similarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9 (2), 147-152.
- Nye, J. L. & Forsyth, D. R. (1991). The effects of prototype-based biases on leadership appraisals: A test of leadership categorization theory. *Small Group Research*, 22 (3), 360-379.
- Oishi, S., Schimmack, U., Diener, E. & Suh, E. M. (1998). The measurement of values and individualism-collectivism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24 (11), 1177-1189.
- Onnen, M. (1987). *The relationship of clergy leadership characteristics to growing or declining churches*. Unpublished doctoral dissertation, University of Louisville, KY.
- O'Reilly, C. A. (1978). The intentional distortion of information in organizational communication: A laboratory and field investigation. *Human Relations*, 31 (2), 173-193.
- O'Reilly, C. A. & Roberts, K. H. (1974). Information filtration in organizations: Three experiments. *Organizational Behavior and Human Performance*, 11, 253-265.

- Oswald, M. E. (1996). Gründe und Funktion des Vertrauens zwischen Personen. In C. Pfeiffer & W. Greve (Hrsg.), *Forschungsthema 'Kriminalität': Festschrift für Heinz Barth* (S. 137-148). Baden-Baden: Nomos.
- Otto, G. (1988). *Handlungsfelder der Praktischen Theologie*. München: Kaiser.
- Paddock, J. R. & Nowicki, S. (1986). An examination of the Leary circumplex through the Interpersonal Check List. *Journal of Research in Personality*, 20, 107-144.
- Parks, C. D., Henager, R. F. & Scamahorn, S. D. (1996). Trust and reaction to messages of intent in social dilemmas. *Journal of Conflict Resolution*, 40 (1), 134-151.
- Parks, C. D. & Hulbert, L. E. (1995). High and low trusters' responses in fear in a payoff matrix. *Journal of Conflict Resolution*, 39 (4), 718-730.
- Parsons, T. (1939). The professions and social structure. *Social Forces*, 17 (4), 457-467.
- Parsons, T. (1960). Pattern variables revisited: A response to Robert Dubin. *American Sociological Review*, 25, 467-483.
- Parsons, T. (1972). Research with human subjects and the 'professional complex'. In P. A. Freund (Ed.), *Experimentation with human subjects* (pp. 116-151). London: Allenand Unwin.
- Peak, H. (1955). Attitude and motivation. In M. R. Jones (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, Vol. 3 (pp. 149-189). Lincoln, NE: University of Nebraska Press
- Pearce, W. B. (1974). Trust in interpersonal communication. *Speech Monographs*, 41, 236-244.
- Pertsch, J. G. (1738). *Recht der Beicht-Stühle, darinnen der Ursprung und Fortgang der Geheimen Beichte aus denen Kirchen-Geschichten gezeigt, auch was so unter Catholiken und Protestirenden disfalls gebräuchlich ist, und unter denen Letztern in Uebung seyn sollte, gezeigt wird* (2. Aufl.). Wolfenbüttel: Meißner.
- Petermann, F. (1992). *Psychologie des Vertrauens* (2. Aufl.). München: Quintessenz.
- Petermann, F., Neubauer, W. & Grünheidt, B. (1992). Trust in the relationship between superiors and subordinates: Managers' subjective theories of trust. *European Review of Applied Psychology*, 42 (3), 209-216.
- Peterson, R. A. & Wotruba, T. R. (1996). What is direct selling? - Definition, perspectives, and research agenda. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 16 (4), 1-16.
- Pijawka, K. D. & Mushkatel, A. H. (1992). Public opposition to the siting of the high-level nuclear waste repository: The importance of trust. *Policy Studies Review*, 10 (4), 180-194.
- Pilisuk, M. & Skolnick, P. (1968). Inducing trust: A test of the Osgood proposal. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8 (2), 121-133.
- Pilling, B. K. & Eroglu, S. (1994). An empirical examination of the impact of salesperson empathy and professionalism and merchandise salability on retail buyers' evaluations. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 14 (1), 45-58.
- Plötner, O. (1995). *Das Vertrauen des Kunden: Relevanz, Aufbau und Steuerung auf industriellen Märkten*. Wiesbaden: Gabler.
- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Moorman, R. H. & Fetter, R. (1990). Transformational leader behaviors and their effects on followers' trust in leader, satisfaction, and organizational citizenship behaviors. *Leadership Quarterly*, 1 (2), 107-142.
- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B. & Bommer, W. H. (1996). Transformational leader behaviors and substitutes for leadership as determinants of employee satisfaction, commitment, trust, and organizational citizenship behaviors. *Journal of Management*, 22 (2), 259-298.
- Pool, M. S. & McPhee, R. D. (1994). Methodology in interpersonal communication research. In M. L. Knapp & G. R. Miller (eds.), *Handbook of interpersonal communication* (p. 42-100). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Prentice, D. A., Miller, D. T. & Lightdale, J. R. (1994). Asymmetries in attachments to groups and to their members: Distinguishing between common-identity and common-bond groups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20 (5), 484-493.
- Pruitt, D. G. & Kimmel, M. J. (1977). Twenty years of experimental gaming: Critique, synthesis, and suggestions for the future. *Annual Review of Psychology*, 28, 363-392.
- Przybylski, H. (1985). *Von der Studentenbewegung ins Gemeindepfarramt: Eine historisch-empirische Längsschnittstudie zur Sozialisation evangelischer Theologen im Beruf*. Frankfurt: Lang.

- Quade, G. (1935). Vom 'Pastor' zum Beichtvater! *Eine heilige Kirche*, 17, 257-268.
- Quinn, R. E. (1988). *Beyond rational management: Mastering the paradoxes and competing demands of high performance*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Ramsdell, P. S. & Ramsdell, E. R. (1993). Dual relationships: Client perceptions of the effect of client-counselor relationship on the therapeutic process. *Clinical Social Work Journal*, 21 (2), 195-212.
- Ratajszczak, C. (1990). *Zur philosophisch-ethischen Bestimmung des Vertrauens als Qualitätsmerkmal in der medizinischen Arbeit*. Unveröffentlichte Dissertation, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.
- Rempel, J. K., Holmes, J. G. & Zanna, M. P. (1985). Trust in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49 (1), 95-112.
- Rendtorff, T. (1960). Das Pfarramt: Gesellschaftliche Situation und kirchliche Interpretation. In G. Wurzbacher, K. M. Bolte, R. Klaus-Roeder & T. Rendtorff (Hrsg.), *Der Pfarrer in der modernen Gesellschaft* (S. 79-102). Hamburg: Furche.
- Rendtorff, T. (1990). *Ethik: Grundelemente, Methodologie und Konkretionen einer ethischen Theologie, Bd. 1 und 2*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Rich, G. A. (1997). The sales manager as a role model: Effects on trust, job satisfaction, and performance of salespeople. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 25 (4), 319-328.
- Rinn, J. L. (1965). Structure of phenomenal domains. *Psychological Review*, 72 (6), 445-466.
- Rittelmeyer, F. (1911). *Der Pfarrer: Erlebtes und Erstrebtes* (2. Aufl.). Ulm: Kerler.
- Ritter, K. B. & Stählin, W. (Hrsg.). (1952). *Die Ordnung der Beichte* (3. Aufl.). Kassel: Stauda-Verlag.
- Robinson, S. L. (1996). Trust and breach of the psychological contract. *Administrative Science Quarterly*, 41, 574-599.
- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. New York: Free Press.
- Rosenberg, M. J. (1956). Cognitive structure and attitudinal affect. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 53, 367-372.
- Rössler, D. (1994). *Grundriß der Praktischen Theologie* (2. Aufl.). Berlin: de Gruyter.
- Rothmeier, R. C. & Dixon, D. N. (1980). Trustworthiness and influence: A reexamination in an extended counseling analogue. *Journal of Counseling Psychology*, 27 (4), 315-319.
- Rotter, J. B. (1967). A new scale for the measurement of interpersonal trust. *Journal of Personality*, 35 (4), 651-665.
- Rotter, J. B. (1971). Generalized expectancies for interpersonal trust. *American Psychologist*, 26, 443-452.
- Rotter, J. B. (1980). Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility. *American Psychologist*, 35, 1-7.
- Rotter, J. B. (1984). Vertrauen: Das kleinere Risiko. In Psychologie Heute-Redaktion (Hrsg.), *Zwischenmenschliches: Die Psychologie des Alltags* (S. 131-137). Weinheim: Beltz.
- Rotter, J. B. & Stein, D. K. (1971). Public attitudes toward the trustworthiness, competence, and altruism of twenty selected occupations. *Journal of Applied Social Psychology*, 1 (4), 334-343.
- Russ, R. C., Gold, J. A. & Stone, W. F. (1979). Attraction to a dissimilar stranger as a function of level of effectance arousal. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 481-491.
- Saal, F. E., Downey, R. G. & Lahey, M. A. (1980). Assessing the psychometric quality of rating data. *Psychological Bulletin*, 88 (2), 413-428.
- Schäfer, R. (1976). Die volkskirchliche Beerdigung in theologischer Sicht. *Zeitschrift für Theologie und Kirche*, 73, 355-393.
- Scheler, M. (1933). *Zur Ethik und Erkenntnislehre* (Schriften aus dem Nachlaß, Bd. 1). Berlin: Der neue Geist Verlag.
- Schian, M. (1920). *Der evangelische Pfarrer der Gegenwart wie er sein soll* (2. Aufl.). Leipzig: Hinrichs.
- Schierwagen, C. (1988). *Zwischenmenschliches Vertrauen - Annäherung an eine Alltagsphänomen*. Unveröffentlichte Dissertation, Karl-Marx-Universität Leipzig.



- Schleiermacher, F. (1850). Die praktische Theologie nach den Grundzügen der evangelischen Kirche im Zusammenhange dargestellt. In J. Frerichs (Hrsg.), *Friedrich Schleiermacher's sämtliche Werke, Bd. 13*. Berlin: Reimer.
- Schleiermacher, F. (1826/1957). Die Vorlesungen aus dem Jahre 1826. In E. Weniger (Hrsg.), *Friedrich Schleiermacher Pädagogische Schriften, Bd. 1*. Düsseldorf: Küpper.
- Schleiermacher, F. (1831/1960). *Der christliche Glaube nach den Grundsätzen der evangelischen Kirche im Zusammenhange dargestellt, Bd. 2* (M. Redeker, Hrsg.). Berlin: de Gruyter.
- Schmidtchen, G. (1973). *Gottesdienst in einer rationalen Welt*. Stuttgart: Calwer.
- Schmitt, G. (1975). *Beruf und Rolle des Lehrers* (3. Aufl.). Ravensburg: Maier.
- Schneider, D. J. (1976). *Social psychology*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Schoggen, P. (1989). *Behavior settings. A revision and extension of Roger G. Barker's ecological psychology*. Stanford, CA: University Press.
- Schönherr, A. (1938). *Lutherische Privatbeichte*. Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht.
- Schreyögg, G. (1995). Führungstheorien - Situationstheorie. In A. Kieser, G. Reber & R. Wunderer (Hrsg.), *Handwörterbuch der Führung* (2. Aufl., Sp. 993-1005). Stuttgart: Schöffer-Poeschel.
- Schurr, P. H. & Ozanne, J. L. (1985). Influence on exchange processes: Buyer' preconceptions of a seller's trustworthiness and bargaining toughness. *Journal of Consumer Research*, 11, 939-953.
- Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology, Vol. 25* (pp. 1-65). San Diego, CA: Academic Press.
- Schweer, M. K. W. (1996). *Vertrauen in der pädagogischen Beziehung*. Bern: Huber.
- Schweer, M. K. W. (Hrsg.). (1997a). *Interpersonales Vertrauen: Theorien und empirische Befunde*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Schweer, M. K. W. (Hrsg.). (1997b). *Vertrauen und soziales Handeln: Facetten eines alltäglichen Phänomens*. Neuwied: Luchterhand.
- Schweer, M. K. W. (1997c). Eine differentielle Theorie interpersonalen Vertrauens: Überlegungen zur Vertrauensbeziehung zwischen Lehrenden und Lernenden. *Psychologie in Erziehung und Unterricht*, 44, 2-12.
- Scott, D. (1980). The causal relationship between trust and the assessed value of management by objectives. *Journal of Management*, 6 (2), 157-175.
- Selnes, F. (1998). Antecedents and consequences of trust and satisfaction in buyer-seller relationships. *European Journal of Marketing*, 32 (3/4), 305-322.
- Shamir, B., House, R. J. & Arthur, M. B. (1993). The motivational effects of charismatic leadership: A self-concept based theory. *Organizational Science*, 4 (4), 577-594.
- Shapiro, D. L., Sheppard, B. H. & Cheraskin, L. (1992). Business on an handshake. *Negotiation Journal*, 8, 365-377.
- Shaw, R. B. (1997). *Trust in the balance: Building successful organizations on results, integrity and concern*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Sheppard, B. H. & Sherman, D. M. (1998). The grammar of trust: A model and general implications. *Academy of Management Review*, 23 (3), 422-437.
- Shrauger, J. S. & Schoeneman, T. J. (1979). Symbolic interactionist view of self-concept: Through the looking glass darkly. *Psychological Bulletin*, 86 (3), 549-573.
- Simon, L. (1985). *Einstellungen und Erwartungen der Patienten im Krankenhaus gegenüber dem Seelsorger*. Frankfurt: Lang.
- Simpson, J. A. & Harris, B. A. (1994). Interpersonal attraction. In A. L. Weber & J. H. Harrey (Eds.), *Perspectives on close relationships* (pp. 45-66). Boston: Allyn and Bacon.
- Sitkin, S. B. & Roth, N. L. (1993). Explaining the limited effectiveness of legalistic 'remedies' for trust/distrust. *Organization Science*, 4 (3), 367-392.
- Slater, P. E. (1955). Role differentiation in small groups. *American Sociological Review*, 20, 300-310.
- Smith, J. B. & Barclay, D. W. (1997). The effects of organizational differences and trust on the effectiveness of selling partner relationships. *Journal of Marketing*, 61 (1), 3-21.
- Smith, T. W. (1998). A review of church attendance measures. *American Sociological Review*, 32, 131-136.

- Snijders, C. (1996). *Trust and commitments*. Amsterdam: Thesis Publishers.
- Snyder, C. R. & Fromkin, H. L. (1980). *Uniqueness: The human pursuit of difference*. New York: Plenum Press.
- Solomon, L. (1960). The influence of some types of power relationships and game strategies upon the development of interpersonal trust. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61 (2), 223-230.
- Spiegel, B. (1961). *Die Struktur der Meinungsverteilung im sozialen Feld. Das psychologische Marktmodell*. Bern: Huber.
- Spiegel, Y. (1971). Gesellschaftliche Bedürfnisse und theologische Normen: Versuch einer Theorie der Amtshandlungen. *Theologia Practica*, 6, 212-231.
- Spilka, B., Spangler, J. D. & Nelson, C. B. (1983). Spiritual support in life threatening illness. *Journal of Religion and Health*, 22 (2), 98-104.
- Spinoza, B. (1677/1922). *Ethik*. (Philosophische Bibliothek, Bd. 91). Leipzig: Meiner.
- Spreitzer, G. M. & Mishra, A. K. (1999). Giving up control without losing control: Trust and its substitutes' effects on managers' involving employees in decision making. *Group and Organization Management*, 24 (2), 155-187.
- Srull, T. K. & Wyer, R. S. (1989). Person memory and judgement. *Psychological Review*, 96 (1), 58-83.
- Stack, L. C. (1978). Trust. In H. London & E. Exner (Eds.), *Dimensions of personality* (pp. 561-599). New York: Wiley.
- Steck, W. (1991). Die Privatisierung der Religion und die Professionalisierung des Pfarrerberuf. *Pastoraltheologie*, 80, 306-321.
- Steel, J. L. (1991). Interpersonal correlates of trust and self-disclosure. *Psychological Reports*, 68, 1319-1320.
- Steyrer, J. (1995). *Charisma in Organisationen: Sozial-kognitive und psychodynamisch-interaktive Aspekte von Führung*. Frankfurt: Campus.
- Stichweh, R. (1994). *Wissenschaft, Universität, Professionen: Soziologische Analysen*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Stotland, E., Zander, A. & Natsoulas, T. (1961). Generalization of interpersonal similarity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 250-256.
- Strack, S. (1987). Development and Validation of an adjective check list to assess the Millon personality types in a normal population. *Journal of Personality Assessment*, 51 (4), 572-587.
- Strickland, L. H. (1958). Surveillance and trust. *Journal of Personality*, 26 (2), 200-215.
- Strickland, L. H., Barefoot, J. C. & Hockenstein, P. (1976). Monitoring behavior in the surveillance and trust paradigm. *Representative Research in Social Psychology*, 7, 51-57.
- Strub, P. J. & Priest, T. B. (1976). Two patterns of establishing trust: The marijuana user. *Sociological Focus*, 9 (4), 399-411.
- Strunk, R. (1985). *Vertrauen: Grundzüge einer Theologie des Gemeindeaufbaus*. Stuttgart: Quell Verlag.
- Stryker, S. (1980). *Symbolic interactionism: A social structural version*. Menlo Park, CA: Benjamin/Cummings.
- Stryker, S. & Statham, A. (1985). Symbolic interaction and role theory. In G. Lindzey & E. Aronson (eds.), *The handbook of social psychology, Vol. 1: Theory and method* (3rd ed., pp. 311-378). New York: Random House.
- Stumpf, L. (1997). Entwicklung interpersonalen Vertrauens bei Kindern. In M. K. W. Schweer (Hrsg.), *Vertrauen und soziales Handeln: Facetten eines alltäglichen Phänomens* (S. 116-131). Neuwied: Luchterhand.
- Sunnus, S. H. (1994). *Nähe zu den Kirchenfern: Gemeindeleitung, pastoraler Auftrag und Konfirmandenarbeit zwischen Ghetto und Volkskirche*. Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus.
- Swan, S. H., Bowers, M. R. & Richardson, L. D. (1999). Customer trust in the salesperson: An integrative review and meta-analysis of the empirical literature. *Journal of Business Research*, 44, 93-107.
- Swan, J. E., Trawick, I. F., Rink, D. R. & Roberts, J. J. (1988). Measuring dimensions of purchaser trust of industrial salespeople. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 8, 1-9.

- Swan, J. E., Trawick, I. F. & Silva, D. W. (1985). How industrial salespeople gain customer trust. *Industrial Marketing Management*, 14, 203-211.
- Tajfel, H. (1981/1982). *Gruppenkonflikt und Vorurteil: Zur Entstehung und Funktion sozialer Stereotypen*. (Org. 1981: Human groups and social categories: Studies in social psychology. Cambridge: University Press) Bern: Huber.
- Terjung, B. (1990). Person-Centered Approach und Organisationsentwicklung. In M. Behr, U. Esser, F. Petermann & W. M. Pfeiffer (Hrsg.), *Jahrbuch für personzentrierte Psychologie und Psychotherapie*, Bd. 2 (S. 123-143). Salzburg: Müller.
- TeVault, R. K., Forbes, G. B. & Gromoll, H. F. (1971). Trustfulness and suspiciousness as a function of liberal or conservative church membership: A field experiment. *Journal of Psychology*, 79, 163-164.
- Thom, D. H. & Campbell, B. (1997). Patient-physician trust: An exploratory study. *The Journal of Family Practice*, 44 (2), 169-176.
- Thomas von Aquin (1964). *Summa theologica*, Bd. 21: *Tapferkeit; Maßhaltung (1. Teil)*. Heidelberg: Kerle und Graz: Styria.
- Thorndike, E. L. (1920). A constant error in psychological ratings. *Journal of Applied Psychology*, 4, 25-29.
- Thorngate, W. (1976). 'In general' vs. 'it depends': Some comments on the Gergen-Schlenker debate. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2, 404-410.
- Thurian, M. (1958). *Evangelische Beichte*. München: Kaiser.
- Thurneysen, E. (1928/1978). Rechtfertigung und Seelsorge. In F. Wintzer (Hrsg.), *Seelsorge: Texte zum gewandelten Verständnis und zur Praxis der Seelsorge in der Neuzeit* (S. 73-110). München: Kaiser. (Zuerst 1928: Zwischen den Zeiten, 6, 197-218)
- Thurneysen, E. (1946). *Die Lehre von der Seelsorge*. Zürich: Evangelischer Verlag.
- Thurneysen, E. (1957). Beichte. In W. Lüthi & E. Thurneysen (Hrsg.), *Predigt Beichte Abendmahl: Ein Wort an unsere Gemeinden* (S. 39-76). Zürich: Evangelischer Verlag.
- Tolman, C. W. (1932). *Purposive behavior in animals and men*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Tracey, T. J. G., Rounds, J. & Gurtman, M. (1996). Examination of the general factor with the interpersonal circumplex structure: Application to the inventory of interpersonal problems. *Multivariate Behavioral Research*, 31 (4), 441-466.
- Trafimow, D. (1998). Situation-specific effects in person memory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24 (3), 314-321.
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism and collectivism*. Boulder, CO: Westview.
- Trillhaas, W. (1970). *Ethik*. Berlin: de Gruyter.
- Trommsdorff, V. (1975). *Die Messung von Produktimages für das Marketing. Grundlagen und Operationalisierung*. Köln: Heymanns Verlag.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D. & Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorisation theory*. Oxford: Blackwell.
- Turner, J. C., Oakes, P. J., Haslam, S. A. & McGarty, C. (1994). Self and collective: Cognition and social context. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20 (5), 454-463.
- Tyler, T. R. (1989). The psychology of procedural justice: A test of the group-value model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57 (5), 830-838.
- Tyler, T. R. & Degoey, P. (1996). Trust in organizational authorities: The influence of motive attributions on willingness to accept decisions. In R. M. Kramer & T. R. Tyler (Eds.), *Trust in organizations: Frontiers of theory and research* (pp. 331-356). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Van Lange, P. A. M., Van Vugt, M., Meertens, R. M. & Ruiter, R. A. C. (1998). A social dilemma analysis of commuting preferences: The roles of social value orientation and trust. *Journal of Applied Social Psychology*, 28 (9), 796-820.
- Veit, W. (1910). *Was soll der evangelische Gemeindepfarrer sein: Priester, Evangelist oder Seelsorger?* Gießen: Töpelmann.
- Vossel, G. (1989). Kritische Lebensereignisse und Krankheit: Ansätze, Befunde und Versäumnisse. *Zeitschrift für klinische Psychologie, Psychopathologie und Psychotherapie*, 37 (3), 341-355.
- Vroom, V. H. (1964). *Work and Motivation*. New York: Wiley.

- Vroom, V. H. & Yetton, P. W. (1973). *Leadership and decision making*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Wall, J. A. (1975). The effects of constituent trust and representative bargaining visibility on intergroup bargaining. *Organizational Behavior and Human Performance*, 14, 244-256.
- Walster, E., Aronson, E. & Abrahams, D. (1966). On increasing the persuasiveness of a low prestige communicator. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 325-342.
- Weber, L. R. & Carter, A. (1998). On constructing trust: Temporality, self-disclosure, and perspective-taking. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 18 (1), 7-26.
- Weber, M. (1922/1980). *Wirtschaft und Gesellschaft* (5. Aufl.). Tübingen: Mohr.
- Weber, M. (1988). *Gesammelte politische Schriften* (5. Aufl.). Tübingen: Mohr.
- Weber, M. (1991). *Die protestantische Ethik, Bd. 1: Eine Aufsatzsammlung* (8. Aufl.). Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus.
- Wekselberg, V. (1996). Reduced 'social' in a new model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 21, 333-335.
- Wells, T. L. (1994). Therapist self-disclosure: Its effects on clients and the treatment relationship. *Smith College Studies in Social Work*, 65 (1), 23-41.
- Wicker, A. W. (1969). Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social Issues*, 25 (4), 41-78.
- Wiggins, J. S., Steiger, J. H. & Gaelick, L. (1981). Evaluating circumplexity in personality data. *Multivariate Behavioral Research*, 16, 263-289.
- Wish, M., Deutsch, M. & Kaplan, S. J. (1976). Perceived dimensions of interpersonal relations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33 (4), 409-420.
- Withener, E. M., Brodt, S. E., Korshaard, M. A. & Werner, J. M. (1998). Managers as initiators of trust: An exchange relationship framework for understanding managerial trustworthy behavior. *Academy of Management Review*, 23 (3), 513-530.
- Wheeler, L. (1991). A brief history of social comparison theory. In J. Suls & T. A. Wills (Eds.), *Social comparison: Contemporary theory and research* (pp. 3-21). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- White, R. W. (1959). Motivation reconsidered: The concept of competence. *Psychological Review*, 66, 297-333.
- Willaime, J.-P. (1986). *Profession: Pasteur. Sociologie de la condition du clerc à la fin du 20. siècle*. Genève: Labor et Fides.
- Willems, M. (1995). *Das Problem der Individualität als Herausforderung an die Semantik im Sturm und Drang: Studien zu Goethes 'Brief des Pastors zu \*\*\* an den neuen Pastor zu \*\*\*', 'Götz von Berlichingen' und 'Clavigo'*. Tübingen: Niemeyer.
- Woodside, A. G. & Davenport, J. W. (1974). The effect of salesman similarity and expertise on consumer purchasing behavior. *Journal of Marketing Research*, 11, 198-202.
- Wrightsman, I. (1966). Personality and attitudinal correlates of trusting and trustworthy behaviors in a two-person game. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4 (3), 328-332.
- Wrightsman, I. (1974). *Assumptions about human nature: A social psychological approach*. Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Wulff, D. M. (1997). *Psychology of Religion: Classic and Contemporary* (2nd ed.). New York: Wiley.
- Wundt, W. (1912, 4). *Ethik: Eine Untersuchung der Tatsachen und Gesetze des sittlichen Lebens, Bd. 3* (4. Aufl.). Stuttgart: Enke.
- Wynn, M. (1997). Trust-relationships and the moral case for religious belief. *International Philosophical Quarterly*, 37 (2), 179-188.
- Ybarra, O. & Trafimow, D. (1998). How priming the private self or collective self affects the relative weights of attitudes and subjective norms. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24 (4), 62-70.
- Zak, A. M., Gold, J. A., Ryckman, R. M. & Lenney, E. (1998). Assessments of trust in intimate relationships and the self-perception process. *Journal of Social Psychology*, 138 (2), 217-228.
- Zucker, L. G. (1986). Production of trust: Institutional sources of economic structure, 1840-1920. In B. M. Staw & L. L. Cummings (Eds.), *Research in Organizational Behavior, Vol. 8* (pp. 53-111). Greenwich, CT: JAI Press.

## 10. Anhang

### 10.1 Demographik der Stichproben von Studie 1 und 2

#### 10.1.1 Demographik von Studie 1

Die folgende Tabelle zeigt die Verteilungen für die Merkmale Lebensform, Wohnort, Schulbildung und Berufstätigkeit in der Stichprobe von Studie 1.

<i>Demographik</i>	<i>Merkmal</i>	<i>Häufigkeit</i>
Lebensform	allein	23 (17 %)
	mit Partner	34 (26 %)
	mit Kind(ern)	2 (2 %)
	mit Familie	61 (46 %)
	Wohngemeinschaft	12 (9 %)
	Gesamt	132 (100 %)
Wohnort	Dorf	54 (41 %)
	Stadt	78 (59 %)
	Gesamt	132 (100 %)
Schulbildung	Volkschule/Hauptschule	21 (16 %)
	weiterbildende Schule (z.B. Realschule) oder Lehre	41 (31 %)
	Abitur, Hochschulreife	22 (17 %)
	Studium an einer Hochschule	48 (36 %)
	Gesamt	132 (100 %)
Berufstätigkeit	ganztags	35 (26 %)
	halbtags	25 (19 %)
	nein	72 (55 %)
	Gesamt	132 (100 %)

### 10.1.2 Demographik von Studie 2

Zur Verteilung der konfessionellen Zugehörigkeit der Teilnehmenden ist anzumerken, daß die katholischen Teilnehmenden in Studie 2 den evangelischen Pfarrer ihres Ortes bewertet haben. Nur bei vier katholischen Teilnehmenden war nicht zweifelsfrei, daß sie den evangelischen Pfarrer bewertet haben; sie wurden daher bei der pfarrer-spezifischen Auswertung nicht berücksichtigt. Die katholischen Teilnehmenden kannten den evangelischen Pfarrer in der Regel aus Gemeindeveranstaltungen der evangelischen Kirche. Diese ökumenische Orientierung der katholischen Teilnehmenden ergibt sich weitgehend daher, daß einerseits kein katholischer Pfarrer vor Ort wohnt und andererseits katholische Dorfbewohner eben als Dorfbewohner Erwartungen an den Pfarrer richten, die aus seinen traditionellen Funktionen für die Dorfgemeinschaft herrühren.

<i>Demographik</i>	<i>Merkmal</i>	<i>Häufigkeit</i>
Konfession	Evangelisch	517 (85 %)
	Katholisch	32 (5 %)
	eine andere	5 (1 %)
	keine	56 (9 %)
	Gesamt	614 (100 %)
Lebensform	allein	74 (12 %)
	mit Partner	129 (21 %)
	mit Kind(ern)	28 (5 %)
	mit Familie	374 (61 %)
	Wohngemeinschaft	6 (1 %)
	Gesamt	611 (100 %)
Schulbildung	Volkschule/Hauptschule	129 (21 %)
	weiterbildende Schule (z.B. Realschule) oder Lehre	241 (40 %)
	Abitur, Hochschulreife	112 (18 %)
	Studium an einer Hochschule	126 (21 %)
	Gesamt	608 (100 %)
	ohne Angaben	6
Berufstätigkeit	ganztags	206 (34 %)
	halbtags	115 (19 %)
	nein	288 (47 %)
	Gesamt	611 (100 %)
	ohne Angaben	5

### 10.1.3 Alters- und Geschlechtsverteilung je Kirchengemeinde

Die Tabelle zeigt die Verteilung der Teilnehmenden je Kirchengemeinde hinsichtlich Alter und Geschlecht. Bei den Populationsdaten (in Klammern) wurden alle Personen mit Erst- oder Zweitwohnsitz im Gemeindegebiet, die älter als 11 Jahre sind, berücksichtigt.

<i>Kirchengemeinde</i>	<i>Alter</i>	<i>Geschlecht</i>		<i>Gesamt</i>
		<i>Männer</i>	<i>Frauen</i>	
Kirchengemeinde 1	11-29 Jahre	24 (143)	14 (172)	38 (315)
	30-59 Jahre	27 (369)	39 (365)	66 (734)
	60 Jahre und älter	11 (187)	10 (143)	21 (330)
	<i>Gesamt</i>	62 (699)	63 (680)	125 (1379)
	<i>ohne Angaben</i>	5		130
Kirchengemeinde 2	11-29 Jahre	15 (422)	19 (371)	34 (793)
	30-59 Jahre	38 (790)	64 (844)	102 (1634)
	60 Jahre und älter	10 (275)	26 (309)	36 (584)
	<i>Gesamt</i>	63 (1487)	109 (1524)	172 (3011)
	<i>ohne Angaben</i>	10		182
Kirchengemeinde 3	11-29 Jahre	17 (270)	24 (249)	34 (519)
	30-59 Jahre	30 (522)	39 (517)	69 (1039)
	60 Jahre und älter	8 (209)	22 (280)	30 (489)
	<i>Gesamt</i>	55 (1001)	85 (1046)	140 (2047)
	<i>ohne Angaben</i>	4		144
Kirchengemeinde 4	11-29 Jahre	19 (282)	14 (273)	33 (555)
	30-59 Jahre	33 (593)	45 (511)	78 (1104)
	60 Jahre und älter	12 (244)	21 (309)	33 (553)
	<i>Gesamt</i>	64 (1119)	80 (1093)	144 (2212)
	<i>ohne Angaben</i>	4		148

## 10.2 Skalen in den Fragenbogenstudien

### 10.2.1 Die Rating-Skalen und ihre Kodierung

Skala (z.B. zur Bewertung eines Image-Items)	trifft nicht zu	trifft eher nicht zu	unentschieden	trifft eher zu	trifft zu
Skala (z.B. zur Bewertung des Vertrauens)	sehr gering	gering	mittel	groß	sehr groß
Itemwortlaut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kodierung für die Berechnung der Statistiken	1	2	3	4	5

Die Tabelle zeigt beispielhaft zwei Rating-Skalen aus dem Fragebogen. Anhand einer Rating-Skala werden die Antwortvorgaben (Items) von den Teilnehmenden bewertet. Mit einem Kreuz kennzeichnen dabei die Teilnehmenden den Ausprägungsgrad der Skala, der für sie am besten zutrifft. Für die Berechnung der Statistiken werden die Kreuze dann in der dargestellten Weise kodiert. Aus der Fünfstufigkeit der verwendeten Skalen und der entsprechenden Kodierung folgt, daß die Mittelwerte, die aus den Rohwerten berechnet werden, zwischen 1 und 5 liegen. Ein Mittelwert von 4 bedeutet z.B., daß die Teilnehmenden das betreffende Item im Mittel als „eher zutreffend“ betrachten. Ob ein solcher Mittelwert aber als hoch oder niedrig zu beurteilen ist, läßt sich daraus noch nicht ableiten. Zur Bewertung empfiehlt es sich, die Mittelwerte in Relation zu jeweils vergleichbaren Items zu betrachten.

### 10.2.2 Skala ‘Gesamtvertrauen’

Skala ‘Gesamtvertrauen’	<i>r (Item, Skala)</i> <i>Studie 1 (<math>\alpha = .88</math>)</i>	<i>r (Item, Skala)</i> <i>Studie 2 (<math>\alpha = .91</math>)</i>
Insgesamt bin ich mit unserem Pastor zufrieden.	.86	.88
Ich vertraue unserem Pastor.	.78	.88
Ich habe einen guten Eindruck von unserem Pastor.	.87	.88
Ich mißtraue unserem Pastor. (-)	.59	.91
Ich ärgere mich oft über unseren Pastor. (-)	.57	.92

### 10.2.3 Skala ‘Einstellung zur Kirche’

Skala ‘Einstellung zur Kirche’	<i>r (Item, Skala)</i> <i>Studie 2 (<math>\alpha = .68</math>)</i>
Der Glaube der Kirche ist für mich nicht mehr zeitgemäß.*	.45
Auf die Kirche als Institution kann ich verzichten.*	.55
Die Pfarrhäuser haben sich in ihrer langen Geschichte in den Dörfern als eine sehr positive Institution erwiesen.	.37
Bei Fragen zu Tod und Sterben ist die Kirche die zuverlässigste Institution.	.49

Anmerkungen. \* Für die Berechnung gekippte Items.



### 10.2.4 Skala 'christliche Identität'

Skala 'christliche Identität'	<i>r (Item, Skala)</i> <i>Studie 2 (<math>\alpha = .89</math>)</i>
Ich fühle mich als Glied der Kirche im Himmel.	.91
Ich lebe mit dem Bewußtsein, in Gottes Hand zu sein.	.85
Religion ist für mich ein wichtiger Wirklichkeitsbereich.	.85
Meine Religiosität vermittelt mir Geborgenheit.	.84

### 10.2.5 Items und Statistiken für die Vertrauensintentionen

Vertrauensintentionen (Skala reicht von „sehr gering“ bis „sehr groß“)	Studie 1		Studie 2	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Freundschaftlicher Umgang, private Gespräche (Freund)	3.13	1.15	2.95	1.22
Offene Gespräche unter Christen (Mitchrist)	3.24	1.01	3.03	1.17
Beratung und Gespräch mit Hilfe von psychologischem Fachwissen (Therapeut)	2.78	1.10	2.74	1.15
Beratung und Gespräch aus der Sicht des Glaubens (Seelsorger)	3.39	1.02	3.13	1.18
Vorbild in der christlichen Lebensführung (Vorbild)	3.16	1.05	2.99	1.12
Lösungen bei sozialen Problemen im Ort (Sozialarbeiter)	3.08	0.92	3.13	1.10
Organisation von Freizeitaktivitäten und Veranstaltungen in der Gemeinde (Organisator)	3.17	1.03	3.40	1.21
Feierlicher Gottesdienst bei einer Familienfeier (kirchlicher Begleiter)	3.48	1.01	3.73	1.08
Führung zu Gott hin (Führer ins Heilige)	3.18	1.03	3.13	1.14
Gestaltung einer lebendigen christlichen Gemeinde (Evangelist)	3.30	1.05	3.36	1.21
Vermittlung der christlichen Tradition (Lehrer; nur Studie 2)	-	-	3.37	1.08

Anmerkungen. Die Rollenetiketten waren im Fragebogen nicht aufgeführt.

Für Anhang 10.4 wurde aus den 11 Items (Studie 2) die Skala 'Gesamt-Vertrauensintention' gebildet ( $\alpha = .93$ ).

Unser Pastor käme für mich als Ansprechpartner in Frage für ... *	Studie 1		Studie 2	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Finanzprobleme	1.62	.88	1.53	.78
Berufsprobleme	2.14	1.16	2.02	1.11
Krankheit	3.01	1.29	2.83	1.28
Partnerschaftsprobleme	2.25	1.25	2.17	1.21
Erziehungsprobleme	2.24	1.19	2.22	1.18
Familienprobleme	2.52	1.32	2.40	1.20
Probleme im Dorf	2.81	1.25	2.82	1.32
Probleme mit Tod und Trauer	3.82	1.25	3.67	1.34
psychische Probleme	2.57	1.39	2.46	1.24
Glaubensprobleme	3.69	1.34	3.42	1.38
Einsamkeit	2.74	1.32	2.67	1.35
Folgeprobleme von Straftaten	2.81	1.42	2.62	1.40

Anmerkungen.

\* Skala reicht von „auf keinen Fall“ bis „auf jeden Fall“.

Der Tabelle zum Vertrauen in verschiedenen Problembereichen kann entnommen werden, daß in beiden Studien Pfarrer im allgemeinen besonders häufig bei Problemen mit

Krankheit, Tod und Trauer und Glaubensproblemen als Ansprechpartner in Frage kommen. In den USA scheinen demgegenüber Pfarrer häufiger bei Partnerschafts- und Familienproblemen in Anspruch genommen zu werden (vgl. Arnold & Schick, 1979, p. 86). Am wenigsten kommen Pfarrer übereinstimmend mit der Befundübersicht von Arnold und Schick bei Berufs- und Finanzproblemen als Ansprechpartner in Frage. Bei der Interpretation muß allerdings bedacht werden, daß gesellschaftliche Normen bei Berufs- und Finanzproblemen möglicherweise eher Selbsthilfe vorschreiben, so daß die geringen Werte hier nicht zwingend auf die wahrgenommene Kompetenz der Pfarrer attribuiert werden können (vgl. Gurin et al., 1960).

### 10.2.6 Items und Statistiken für die Beziehungswünsche und der Beziehungsrealität

Itemformlierung	Studie 1		Studie 2			
	Beziehungs- -wunsch		Beziehungs- -wunsch		Beziehungs- -realität	
	M	SD	M	SD	M	SD
Beziehungswunsch: Ich wünsche mir zur Zeit einen Pastor Beziehungsrealität: Zur Zeit ist unser Pastor für mich jemand						
... mit dem ich mich privat treffe und man sich gegenseitig öffnet: <b>Freund/guter Kumpel</b>	2.69	1.23	2.73	1.19	1.86	1.14
... mit dem man sich gegenseitig im christlichen Glauben tröstet und unterstützt: <b>Mitchrist</b>	3.31	1.23	2.98	1.19	2.12	1.26
... der mir bei meinen Problemen psychologisch hilft und sich mir zuwendet: <b>Therapeut</b>	2.59	1.20	2.67	1.21	1.85	1.11
... der mit mir betet und aus dem Glauben heraus Antworten gibt: <b>Seelsorger</b>	3.11	1.28	2.89	1.29	2.18	1.32
... der dem eigenen Ideal nahe kommt und an dem man sich orientieren kann: <b>Vorbild</b>	3.21	1.25	3.12	1.21	2.32	1.26
... der sich stellvertretend für alle um soziale Problemfälle im Ort kümmert: <b>Sozialarbeiter</b>	3.25	1.23	3.50	1.13	2.83	1.24
... der für Freizeitaktivitäten in der Gemeinde sorgt: <b>Organisator</b>	3.22	1.16	3.59	1.05	3.11	1.35
... der bei Familienfesten für eine feierliche Zeremonie sorgt: <b>Kirchlicher Begleiter</b>	3.41	1.12	3.74	1.14	3.42	1.36
... der uns in Gottesdiensten zu Gott hinführt: <b>Führer ins Heilige</b>	3.58	1.28	3.43	1.27	3.10	1.35
... der eine lebendige christliche Gemeinde gestaltet: <b>Evangelist</b>	4.05	1.14	3.87	1.12	3.29	1.38
... der die christliche Tradition vermittelt: <b>Lehrer</b>	-	-	3.57	1.17	3.23	1.34

Der Tabelle kann entnommen werden, daß der Pfarrer in beiden Studien am wenigsten als Therapeut gewünscht wird. Die Mittelwerte für die Beziehungsrealität und die Vertrauensintentionen (Anhang 10.2.4) zeigen übereinstimmend, daß der Pfarrer auch nicht als solcher betrachtet wird. Am meisten wird der Pfarrer in beiden Studien als Evangelist gewünscht, wohingegen in der Realität seine besondere Stärke als kirchlicher Begleiter gesehen wird (vgl. wiederum die Mittelwerte der Beziehungsrealität und der Vertrauensintentionen). Unter marktpsychologischen Gesichtspunkten wären daher

im Bereich „Gemeinde als Gemeinschaft“ die größten Potentiale und Aufgaben der Kirche zu vermuten.

### 10.3 Beziehungswunsch-Statistiken von 6 Teilgruppen getrennt nach Alter und Geschlecht

<i>Dimension</i>	<i>Teilgruppen in Studie 2</i>					
	<i>11-29, w</i> ( <i>N</i> = 71)	<i>11-29, m</i> ( <i>N</i> = 78)	<i>30-55, w</i> ( <i>N</i> = 159)	<i>30-55, m</i> ( <i>N</i> = 113)	<i>56ff, w</i> ( <i>N</i> = 111)	<i>56ff, m</i> ( <i>N</i> = 59)
religiöse vs. säkulare Sozialität	<i>M</i> = -.31 <i>SD</i> = 1.14	<i>M</i> = -.34 <i>SD</i> = 1.00	<i>M</i> = -.05 <i>SD</i> = 1.08	<i>M</i> = -.03 <i>SD</i> = 0.82	<i>M</i> = .19 <i>SD</i> = 1.15	<i>M</i> = .44 <i>SD</i> = 0.87
Nähe vs. Distanz	<i>M</i> = -.42 <i>SD</i> = 0.89	<i>M</i> = -.18 <i>SD</i> = 0.90	<i>M</i> = .15 <i>SD</i> = 1.00	<i>M</i> = -.15 <i>SD</i> = 0.85	<i>M</i> = .29 <i>SD</i> = 0.95	<i>M</i> = .28 <i>SD</i> = 0.96

*Anmerkungen.* Zur Erörterung siehe Kapitel 6.2.3.

### 10.4 Deskriptive Analyse der Vertrauensdeterminanten in der pastoralen Beziehung

In diesem Abschnitt soll für Studie 2 die gängige deskriptive Auswertungspraxis der Vertrauensforschung vorgestellt werden (Butler & Cantrell, 1984; Butler, 1991; Schweer, 1996; Swan et. al., 1988). Sie führt zu einer Darstellung des Vertrauens zum Pastor, die die in Kapitel 5.4.2 beschriebene Problematik von Antworttendenzen unberücksichtigt läßt und daher kaum auf das theoretische Modell bezogen werden kann. Obwohl die in diesem Kapitel berichteten Ergebnisse die Daten unter dem Gesichtspunkt maximaler Varianzaufklärung angemessen beschreiben, verschleiern sie den Sachverhalt, daß Vertrauen wegen der bestehenden Zielkonflikte nicht in jeder Hinsicht optimierbar ist.

Bei der deskriptiven Auswertungsmethodik werden die Items des Pfarrer-Images zunächst einer Faktorenanalyse unterzogen werden, um eine ökonomische Beschreibung der vertrauensförderlichen Pfarrereigenschaften zu generieren. Mit dem vollständigen Item-Pool legt der Eigenwerteverlauf (nach Scree-Test, siehe Abb. 10.4.1) am ehesten eine einfaktorielle Beschreibung der Daten nahe: Das Pfarrer-Image würde damit im wesentlichen ein globales Einstellungsurteil repräsentieren: „Pfarrer finde ich gut (bzw. schlecht)“. Das Ergebnis bestätigt die in Kapitel 5.4.2 vermutete Problematik von Antworttendenzen; Vertrauensdeterminanten sind damit jedoch noch nicht gewonnen. Nach dem Eigenwerte-Kriterium (Eigenwerte > 1.00) resultieren dagegen 10 Faktoren, die sich nicht konsistent interpretieren lassen. Die hohen Faktorenzahl ist hier Folge des relativ großen Item-Pools. Ein eindeutiges statistisches Kriterium für die Faktorenextraktion bei den Pfarrer-Images, das zugleich zu einer sinnvoll interpretierbaren Lösung führt, gibt es demnach nicht. Da jedoch - innerhalb der deskriptiven Auswertungsmethodik - keine Theorie Kriterien an die Hand gegeben werden, entscheidet allein das Kriterium der Interpretierbarkeit über die Faktorenextraktion.

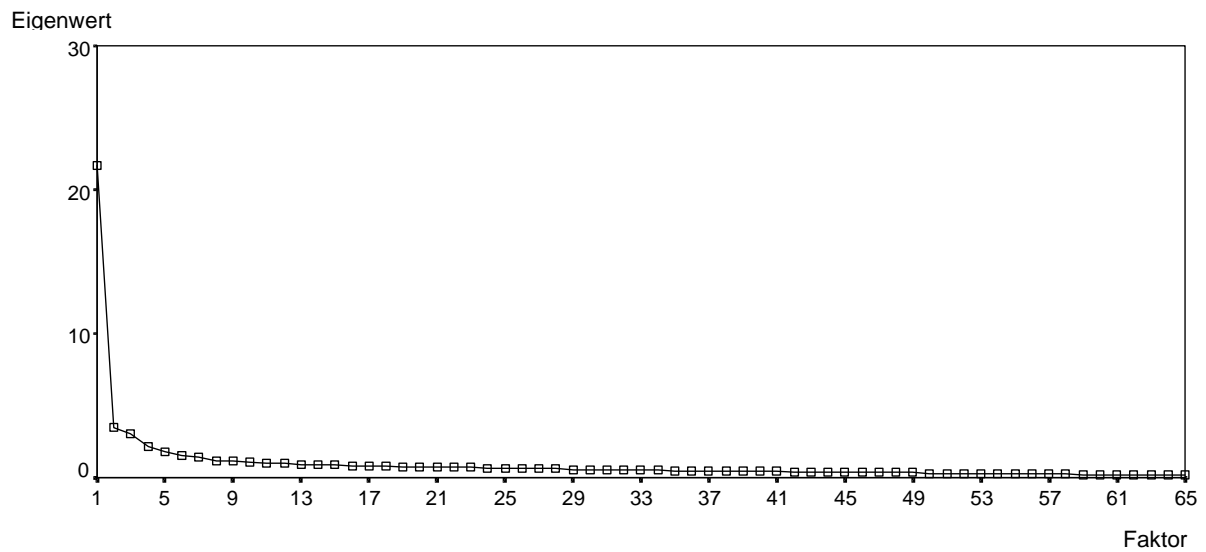


Abbildung 10.4.1: Eigenwerteverlauf

Das in Tabelle 10.4.1 dargestellte Ergebnis zeigt eine solche interpretierbare Lösung, nachdem Items eliminiert wurden, die sich den Faktoren weniger eindeutig zuordnen lassen. Es wurden jeweils die sechs ladungstärksten Items beibehalten, die nun jeweils reliable Einstellungsskalen des Vertrauens zum Pastor bilden. Ihre Reliabilitätsmaße ( $\alpha$ ) wurden in der Tabelle neben den Faktorladungen ( $\lambda$ ) und den Kommunalitäten ( $h^2$ ) ebenfalls beigefügt. Das Ergebnis könnte nun die in Kapitel 2.3.2.2 dargestellte Sammlung von vertrauensförderlichen Einstellungsdimensionen ergänzen um eine Lösung für pastorale Beziehungen, die bisher noch nicht untersucht wurden.

Tabelle 10.4.1 Einstellungsdimensionen in der pastoralen Beziehung

Faktoren	$\lambda$	$h^2$
<i>1. Vermutete Empathie (<math>\alpha = .87</math>)</i>		
Unser Pastor weiß, wo meine persönlichen Vorzüge liegen.	.86	.77
Unser Pastor kennt die Dinge, auf die ich schlecht zu sprechen bin.	.78	.62
Unser Pastor weiß, in welcher Form ich Nächstenliebe praktiziere.	.77	.65
Unser Pastor weiß, was mir bei einer Predigt besonders wichtig ist.	.73	.65
Unser Pastor hat ein angemessenes Bild von meinen/unseren Familienverhältnissen.	.72	.59
Unser Pastor weiß, inwieweit ich bereit bin, persönliches Leid als Handeln Gottes zu verstehen.	.70	.60
<i>2. Organisatorisches Engagement (<math>\alpha = .87</math>)</i>		
Unser Pastor macht Angebote für die mittlere Generation.	.81	.66
Unser Pastor macht Angebote für die Jugend.	.77	.65
Er organisiert Veranstaltungen, woran die ganze Familie teilnehmen kann und die Kinder Spaß haben.	.75	.63
Unser Pastor fördert den Zusammenhalt und die Gemeinschaft im Dorf.	.69	.64
Es gelingt unserem Pastor, viele zu beteiligen.	.68	.64
Die Gemeindegliederung unseres Pastors zeigt eine erkennbare Linie.	.65	.62
<i>3. Integrität (<math>\alpha = .84</math>)</i>		
Unser Pastor ist aufrichtig.	.74	.72
Unser Pastor ist ein anständiger Mensch.	.72	.62
Er sucht seinen eigenen Vorteil.	-.71	.60
Er redet anderen nach dem Mund.	-.69	.58
Unser Pastor achtet alle Gemeindeglieder gleichermaßen.	.64	.56
Unser Pastor strahlt Ruhe aus.	.63	.51
<i>4. Führung ins Heilige (<math>\alpha = .81</math>)</i>		
Er betont, daß ich mit meiner Unzulänglichkeit in den Händen Gottes aufgehoben bin.	.70	.55
Beichte und Sündenvergebung sind ihm in der Seelsorge wichtig.	.69	.51
Wenn unser Pastor segnet, dann fühle ich die Kraft Gottes auf die Gemeinde übergehen.	.67	.63
Unser Pastor hat so etwas wie einen 'heißen Draht zum lieben Gott'.	.62	.50
Wenn unser Pastor eine Beerdigung hält, dann unterstützt seine Ausstrahlung den Glauben an die Auferstehung der Toten.	.62	.58
In der Seelsorge versucht er, Menschen zu Gott zu führen.	.56	.41

Anmerkungen. Varianzaufklärung 64 % (Initiale Eigenwerte 8.44, 2.76, 1.92, 1.40; 24 Items)

Die vier Einstellungsdimensionen des Vertrauens zum Pastor könnten mit der Systematik beziehungsanalytischer Vertrauenskonnotationen wie folgt interpretiert werden: Die Dimension der vermuteten Empathie repräsentiert eindeutig, die gleichnamige beziehungsanalytische Vertrauensdimension. Die Dimension der Integrität repräsentiert in erster Linie Aspekte der Vertrauenskonnotation der Konsistenz und darüberhinaus Aspekte der Vertrauenskonnotation der Akzeptanz. Die beiden Dimensionen organisatorisches Engagement und Führung ins Heilige differenzieren die Vertrauenskonnotation der Kompetenz in zwei Komponenten: die eine bezieht sich auf eine religiöse Sozialität und die andere auf eine säkulare.

In einem weiteren Schritt kann nun der Frage nachgegangen werden, in welcher Beziehung die einzelnen Einstellungsdimensionen zum Vertrauen insgesamt stehen. Dafür wurden zwei Vertrauensskalen gebildet: Die Skala 'Gesamtvertrauen' (siehe Anhang 10.2.2) und die Skala 'Gesamt-Vertrauensintention' (siehe Anhang 10.2.4).

Tabelle 10.4.2 zeigt eine einfache Korrelationsmatrix der zu Skalen zusammengefaßten Einstellungsdimensionen und zwei Messungen des Vertrauens. Alle Einstellungsdimensionen korrelieren signifikant mit den beiden Vertrauensskalen ( $p < .001$ ). Darüberhinaus finden sich die bereits vermuteten (siehe Kap. 5.4.2) deutlichen Interkorrelationen der Skalen.

Tabelle 10.4.2: Korrelationen der Einstellungsdimensionen und Vertrauensskalen

	E	OE	I	FH	GV	VI
Vermutete Empathie (E)	-					
Organisatorisches Engagement (OE)	.34	-				
Integrität (I)	.33	.53	-			
Führung ins Heilige (FH)	.36	.51	.59	-		
Gesamtvertrauen (GV)	.41	.67	.80	.61	-	
Gesamt-Vertrauensintentionen (VI)	.49	.70	.62	.62	.75	-

Welchen Beitrag die einzelnen Einstellungsdimensionen zur Vorhersage des Vertrauens leisten, kann mit einer Regressionsanalyse beantwortet werden. Tabelle 10.4.3 zeigt, daß von der Skala 'Gesamtvertrauen' 73 % der Varianz aufgeklärt werden kann. Die standardisierten Regressionskoeffizienten ( $\beta$ ) legen nahe, daß die Integrität die bedeutsamste Vertrauensdeterminante für die pastorale Beziehung ist. Darüberhinaus ist auch das organisatorische Engagement für das Vertrauen besonders wichtig. Die vermutete Empathie und Führung ins Heilige tragen weniger zur Aufklärung bei, leisten jedoch beide ebenfalls einen bedeutsamen Beitrag zum Gesamtvertrauen. Bei der Vorhersage der Skala 'Gesamt-Vertrauensintention' ist das Bild verschoben. Die Gesamt-Vertrauensintention repräsentiert die durchschnittliche Vertrauensintention über alle möglichen Beziehungsformen zum Pfarrer hinweg (siehe Anhang 10.2.4). Die Items stellen einen breiteren Inhaltsbereich dar, weil auch das Vertrauen zu Arbeitsbereichen eines Pfarrers erfragt wird, die für manche Teilnehmende vielleicht unwichtig sind. Die Varianzaufklärung ist daher mit 65 % auch geringer als für das Gesamtvertrauen. Hier zeigt sich, daß vor allem das organisatorische Engagement vertrauensentscheidend ist. Alle drei anderen Dimensionen leisten einen geringeren aber bedeutsamen Beitrag zur Vorhersage. Vielleicht kann man die Verschiebungen zwischen beiden Ergebnissen damit erklären, daß der Bereich des organisatorischen Engagements für einen Pastor weniger verpflichtend ist, so daß ihm ein geringeres Vertrauen in diesem Bereich weniger für das Gesamtvertrauen zur Last gelegt wird. Nimmt man beide Ergebnisse zusammen, dann erscheinen Integrität und organisatorisches Engagement bedeutsamer für das Vertrauen zum Pfarrer zu sein, als die beiden anderen Einstellungsdimensionen der vermuteten Empathie und der Führung ins Heilige.

Tabelle 10.4.3: Regression von Vertrauen auf die Vertrauensdeterminanten

Unabhängige Variablen	B	SE B	$\beta$	$R^2$	sign., $p <$
<i>A. Gesamtvertrauen</i>				.73	
Vermutete Empathie	.11	.03	.09		.001
Organisatorisches Engagement	.30	.03	.29		.001
Integrität	.67	.04	.56		.001
Führung ins Heilige	.14	.04	.10		.001
<i>A. Gesamt-Vertrauensintention</i>				.65	
Vermutete Empathie	.19	.03	.21		.001
Organisatorisches Engagement	.35	.03	.40		.001
Integrität	.21	.03	.21		.001
Führung ins Heilige	.27	.04	.21		.001

Man kann nun auch die Frage stellen, wie sehr vertrauen Gemeindeglieder ihrem Pastor? Die Generalisierbarkeit der Studie 2 in Hinblick auf diese Frage ist stark eingeschränkt, weil nur vier Pfarrer bewertet wurden. Ihre Repräsentativität kann daher nicht vorausgesetzt werden. In Tabelle 10.4.4 ist die Verteilung der Skalenwerte jeder Dimension wiedergegeben. Der Tabelle kann das typische Pfarrer-Image entnommen werden. Eine Kategorie enthält in Anlehnung an Swan et al. (1988, p. 7) alle Teilnehmenden mit durchschnittlichen Antworten pro Skala, die ohne Berücksichtigung der Kommastellen der Kategorienzahl entsprechen, z.B. enthält Kategorie 4 die Werte von  $M = 4.00$  bis  $M < 5.00$ .

Tabelle 10.4.4 zeigt, daß im Vergleich zu den anderen Einstellungsdimensionen relativ wenig Empathie beim Pastor vermutet wird, d.h. man rechnet kaum damit, daß er über die familiäre Situation und persönliche Standpunkte Bescheid weiß. Relativ gering im Pfarrer-Image ist auch die Dimension Führung ins Heilige ausgeprägt. Die meisten Teilnehmenden sind hier unentschieden. Am profiliertesten sind die Pfarrer auf der Dimension der Integrität.

Tabelle 10.4.4 Verteilung der Skalenmittelwerte in Studie 2 für die Einstellungsdimensionen des Vertrauens

	Vertrauen		unentschieden	Mißtrauen	
	5	4	3	2	1
	%	%	%	%	%
Vermutete Empathie (6 Items)	1	8	39	30	22
Organisationales Engagement (6 Items)	12	35	30	17	6
Integrität (6 Items)	12	48	26	11	3
Führung ins Heilige (6 Items)	3	22	46	25	4
Gesamtvertrauen (5 Items)	28	37	17	10	8
Gesamt-Vertrauensintention (11 Items)	1	18	45	25	11

Im Gegensatz zu den theoretischen Überlegungen, und wie in Kapitel 5.4.2 vermutet, zeigt eine Analyse der Rohdaten, die das Problem von Antworttendenzen nicht berücksichtigt, keine konfligierenden Eigenschaften im Pfarrer-Image. In einer Analyse der inhaltlichen Struktur der elf Berufsrollen auf den drei Konstruktebenen Beziehungswunsch, Beziehungsrealität und Vertrauensintention kann der Befund bestätigt werden (Tab. 10.4.5 - 10.4.7). Faktorenanalysen der Items aus Anhang 10.2.4 und 10.2.5, führen für die Beziehungswünsche, die Beziehungsrealität und die Vertrau-

ensintentionen zu starken Generalfaktoren (siehe die initialen Eigenwerte in den Tab. 10.2.4 und 10.2.5 bzw. Kap. 6.2.2.3). Beim Beziehungswunsch können die Teilnehmenden noch am meisten zwischen verschiedenen Eigenschaften von Pfarrern unterscheiden, in der Beziehungsrealität weniger und bei den Vertrauensintentionen scheinen sie überhaupt nicht mehr zu differenzieren. Darüberhinaus findet sich keine konfligierende Struktur der Berufsrollen. Der Diskussionsstand in der Pastoraltheologie und Religionssoziologie, der von einer konfligierenden Struktur der Rollen ausgeht (Marhold, 1975; Rössler, 1994, S. 64; siehe Kap. 4.2), erschiene vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse als eine bloße Fiktion ohne empirischen Gehalt. Die gewählte Methode der Ipsatierung erscheint damit nicht nur aufgrund der gut interpretierbaren Ergebnisse in Kapitel 6.2.2 gerechtfertigt, sondern empfiehlt sich auch vor dem Hintergrund der in diesem Abschnitt berechneten Ergebnisse, die die potentiellen Probleme bei der Vertrauenskonstitution eher verschleiern als begreiflich machen.

Tabelle 10.4.5: Beziehungswunsch:  
3-Faktor-Lösung (Eigenwerte > 1)

<b>Faktoren</b>	$\lambda$	$h^2$
<i>religiöse Beziehung mit Distanz</i>		
Führer ins Heilige	.84	.79
Evangelist	.81	.74
Lehrer	.80	.68
Seelsorger	.79	.71
kirchlicher Begleiter	.77	.61
<i>Beziehung mit Nähe</i>		
Freund	.85	.59
Therapeut	.83	.65
Mitchrist	.79	.74
Vorbild	.71	.50
<i>säkulare Beziehung mit Distanz</i>		
Organisator	.78	.72
Sozialarbeiter	.60	.69

Anmerkungen. Varianzaufklärung 68 %  
(Initiale Eigenwerte 4.71, 1.41, 1.32)

Tabelle 10.4.6: Beziehungsrealität:  
2-Faktorlösung (Eigenwerte > 1)

<b>Faktoren</b>	$\lambda$	$h^2$
<i>Beziehung mit Distanz</i>		
Evangelist	.84	.80
Lehrer	.81	.72
kirchlicher Begleiter	.80	.67
Führer ins Heilige	.79	.72
Organisator	.77	.61
Sozialarbeiter	.71	.57
<i>Beziehung mit Nähe</i>		
Mitchrist	.85	.79
Therapeut	.83	.72
Seelsorger	.79	.74
Freund	.78	.63
Vorbild	.60	.62

Anmerkungen. Varianzaufklärung 69 %  
(Initiale Eigenwerte 6.04, 1.58)

Tabelle 10.4.7: Vertrauensintentionen:  
1-Faktorlösung (Eigenwerte > 1)

<b>Faktor</b>	$\lambda$	$h^2$
<i>Gesamt-Vertrauensintention</i>		
Evangelist	.83	.69
Führer in Heilige	.83	.69
Seelsorger	.80	.64
Mitchrist	.79	.62
kirchlicher Begleiter	.77	.59
Vorbild	.76	.59
Sozialarbeiter	.76	.58
Freund	.75	.57
Lehrer	.75	.57
Therapeut	.75	.56
Organisator	.71	.51

Anmerkungen. Varianzaufklärung 60 %  
(Eigenwert 6.61)



## 10.5 Ergebnisse der Faktorenanalysen

### 10.5.1 Anfängliche Eigenwerte und Kommunalitäten der Faktorenanalyse der vertrauensförderlichen Eigenschaftskategorien in der Interviewstudie

Initiale Eigenwerte

Komponente	$\lambda$
1	2.19 (18 %)
2	1.84 (15 %)
3	1.62 (13 %)
4	1.44 (12 %)
5	1.28 (11 %)
6	.95 (8 %)
7	.68 (6 %)
8	.61 (5 %)
9	.44 (4 %)
10	.37 (3 %)
11	.34 (3 %)
12	.23 (2 %)

Kommunalitäten der zweifaktoriellen Extraktion

Kategorie	$h^2$
Verstehen	.23
Engagement	.41
Verschwiegenheit und Verlässlichkeit	.49
Kompetenz	.14
Führung	.38
Hilfe	.59
Gerechtigkeit	.18
Offenheit	.39
Interesse	.23
Gleichheit	.40
Glaubwürdigkeit	.07
persönliches Verhältnis	.52

### 10.5.2 Anfängliche Eigenwerte und Kommunalitäten der ipsatierten Beziehungswünsche, Beziehungsrealität und Vertrauensintentionen in Studie 1 und 2

Initiale Eigenwerte

Komponente	Beziehungswünsche Studie 1	Vertrauensintentionen Studie 2	Beziehungswünsche Studie 2	Beziehungsrealität Studie 2	Vertrauensintentionen Studie 2
1	2.82 (28 %)	1.97 (20 %)	2.61 (24 %)	3.46 (31 %)	2.20 (20 %)
2	1.95 (19 %)	1.77 (18 %)	2.25 (20 %)	1.78 (16 %)	1.90 (17 %)
3	1.34 (12 %)	1.29 (13 %)	1.14 (10 %)	1.07 (10 %)	1.32 (12 %)
4	.98 (10 %)	1.22 (12 %)	.98 (9 %)	.96 (9 %)	1.16 (11 %)
5	.78 (8 %)	1.07 (11 %)	.90 (8 %)	.83 (7 %)	.97 (9 %)
6	.66 (6 %)	.92 (9 %)	.83 (8 %)	.70 (6 %)	.87 (8 %)
7	.58 (6 %)	.67 (6 %)	.68 (6 %)	.68 (6 %)	.76 (7 %)
8	.50 (5 %)	.61 (6 %)	.58 (5 %)	.62 (6 %)	.68 (6 %)
9	.40 (5 %)	.48 (5 %)	.53 (5 %)	.50 (5 %)	.60 (5 %)
10	.00 (0 %)	.00 (0 %)	.50 (5 %)	.39 (4 %)	.54 (5 %)
11	-	-	.00 (0 %)	.00 (0 %)	.00 (0 %)

Anmerkungen. In Klammern wurde jeweils pro Komponente die aufgeklärte Varianz in Prozent angegeben.

Werden die Eigenwerte in einem Screeplot graphisch dargestellt, dann legt der Knick im Verlauf der Eigenwerte für die Beziehungswünsche, Beziehungsrealität und Vertrauensintentionen von Studie 2 ( $N = 614$ ) und die Vertrauensintentionen von Studie 1 ( $N = 132$ ) eine zweidimensionale Lösung nahe. Lediglich beim Verlauf der Eigenwerte für die Beziehungswünsche von Studie 1 findet sich kein Knick, so daß sich hier kein Kriterium für die Anzahl der zu extrahierenden Faktoren ergibt. Die Zweidimensionalität

tät des theoretischen Modells läßt sich demnach anhand des Scree-Kriterium bewähren.

Kommunalitäten für die zweifaktorielle Extraktion

<i>Variable</i>	<i>Beziehungs- wünsche Studie 1</i>	<i>Vertrauens- intentionen Studie 2</i>	<i>Beziehungs- wünsche Studie 2</i>	<i>Beziehungs- realität Studie 2</i>	<i>Vertrauens- intentionen Studie 2</i>
Freund	.44	.25	.32	.47	.24
Mitchrist	.53	.17	.54	.59	.45
Therapeut	.22	.40	.41	.56	.36
Seelsorger	.34	.48	.54	.57	.41
Vorbild	.28	.24	.12	.07	.22
Sozialarbeiter	.60	.36	.53	.57	.40
Organisator	.65	.60	.57	.63	.63
Kirchlicher Begleiter	.50	.05	.30	.26	.24
Führer ins Heilige	.68	.69	.60	.53	.47
Evangelist	.54	.52	.55	.48	.24
Lehrer	-	-	.39	.52	.45

### 10.5.3 Anfängliche Eigenwerte und Kommunalitäten der Wertedimension (Studie 2)

Initiale Eigenwerte

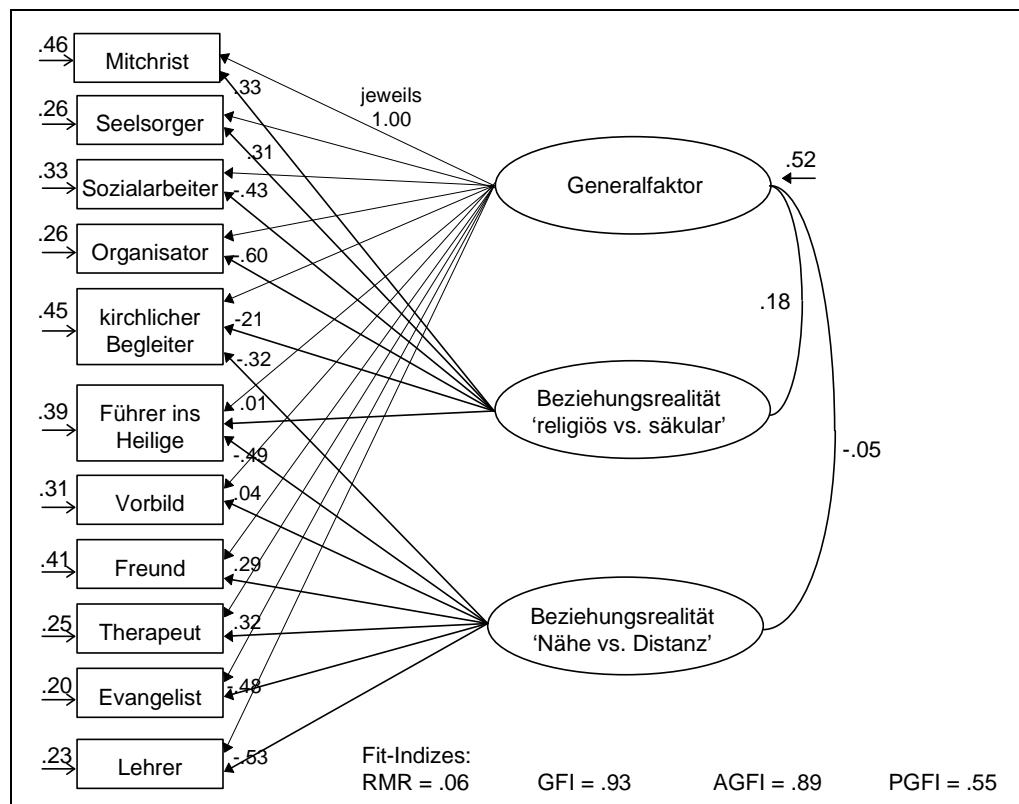
<i>Komponente</i>	$\lambda$
1	2.76 (21 %)
2	1.56 (12 %)
3	1.48 (11 %)
4	1.18 (9 %)
5	1.00 (8 %)
6	.95 (7 %)
7	.84 (6 %)
8	.78 (6 %)
9	.76 (6 %)
10	.65 (5 %)
11	.54 (4 %)
12	.50 (4 %)
13	.00 (0 %)

Kommunalitäten der einfaktoriellen Extraktion

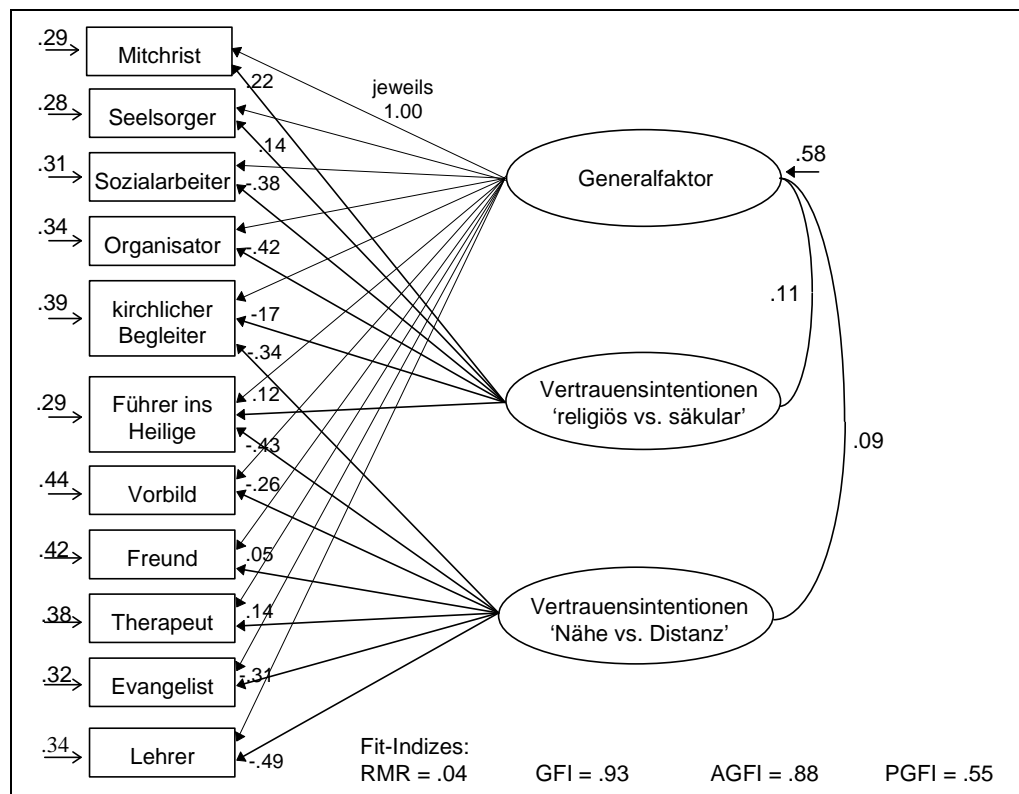
<i>Variable</i>	$h^2$
bereit sein, sich für die Kirche einzusetzen	.52
ein lebendiges geistliches Leben führen	.41
zur Kirche stehen, auch ohne sich sehen zu lassen	.32
zum Wohlergehen der Familie beitragen	.03
anständiger Mensch sein	.00
frei sein von inneren Konflikten	.00
sich über Geld keine Gedanken machen müssen	.01
für Menschen eintreten, die Unrecht erleiden	.02
zupacken können und geschickt sein	.09
sich in den letzten Jahren verändert haben	.21
echte Freundschaften haben	.33
eigene Phantasie und Kreativität entwickeln	.38
das Leben genießen	.46

## 10.5.4 Konfirmatorische Faktorenanalysen für die Beziehungsrealität und die Vertrauensintentionen

### 10.5.4.1 Konfirmatorische Faktorenanalyse der Beziehungsrealität in Studie 2



### 10.5.4.2 Konfirmatorische Faktorenanalyse der Vertrauensintentionen in Studie 2



## 10.6 Pfarrer-Image und Vertrauen

### 10.6.1 Haupteffekte und Interaktionseffekte der Pfarrer-Images mit dem Beziehungswunsch für die Vorhersage des Gesamtvertrauens sowie Statistiken der Rohwerte Studie 1

Pfarrer-Images in Studie 1 (Itemformulierung)	Statistiken der Rohwerte			Regressionskoeffizienten für ipsatierte Werte		
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>r</i>	HE	religiös vs. säkular	Nähe vs. Distanz
Unser Pastor ist ein Vorbild, dem man folgen kann.	3.22	1.28	.53	.65	-.14	-.06
Er versteht es, einem den Glauben nahezubringen.	3.48	1.29	.51	.44	-.02	-.06
Mit unserem Pastor kann man auch einmal Quatsch machen.	3.71	1.32	.47	.44	-.19	-.07
Bei den Veranstaltungen und Gruppen unseres Pastors gibt es gute Gespräche.	3.79	1.09	.37	.39	.13	-.24
Unser Pastor ist da, wenn ich ihn brauche.	3.83	1.20	.53	.39	.04	-.14
Veranstaltungen von unserem Pastor sind voller Schwung und guter Laune.	3.28	1.34	.37	.38	-.09	-.08
Unser Pastor motiviert, am Ganzen der christlichen Gemeinde mitzuarbeiten.	3.75	1.19	.45	.33	-.02	-.06
Er entwickelt seine eigene Phantasie und Kreativität.	3.79	1.14	.36	.31	-.11	-.15
Unser Pastor kann sich gut in die Menschen einfühlen.	3.58	1.24	.36	.30	.02	-.22
Bei unserem Pastor wird anschaulich, was es heißt, ein christliches Leben zu führen.	3.54	1.20	.47	.29	.22	-.16
Bei Hochzeiten, die unser Pastor hält, ist die Atmosphäre kühl.*	1.94	1.05	-.49	.29	-.04	-.14
Es gelingt unserem Pastor, viele zu beteiligen.	3.22	1.31	.33	.28	-.16	-.05
Unser Pastor hat ein offenes Ohr und kann zuhören.	4.12	1.08	.41	.26	-.03	-.24
Er sucht seinen eigenen Vorteil.*	2.03	1.10	-.52	.26	-.15	-.08
Unser Pastor ist offen und aufgeschlossen.	3.92	1.09	.38	.26	.14	-.10
Unser Pastor ist aufrichtig.	4.26	.89	.48	.25	.03	-.14
Unser Pastor hat eine klare Zielvorstellung für die Gemeinde.	3.81	1.19	.49	.22	.16	-.03
Er organisiert Veranstaltungen, wo die ganze Familie dran teilnehmen kann und die Kinder Spaß haben.	3.54	1.39	.30	.21	-.18	-.08
Ich vertrete ähnliche Werte wie unser Pastor.	3.15	1.16	.46	.21	-.18	-.11
Die Gemeindegemeinschaft von unserem Pastor zeigt eine erkennbare Linie.	3.70	1.23	.39	.19	.10	-.06
Unser Pastor vernachlässigt die Jugend.*	2.44	1.43	-.44	.19	-.05	-.11
Er bevorzugt einige Leute im Ort.*	2.56	1.34	-.33	.18	-.09	.02
Unser Pastor hat manchmal hilfreiche Ratschläge, um Probleme zu lösen.	3.50	1.08	.44	.16	-.04	.00
Unser Pastor strahlt Ruhe aus.	3.89	1.19	.32	.16	-.10	-.09
Wenn unser Pastor einen Hochzeitsgottesdienst hält, kommt ein feierliches Gefühl auf.	3.79	1.13	.34	.16	-.26	.09

Fortsetzung folgt

Auf Festen des Dorfes ist unser Pastor eine Bereicherung.	3.18	1.30	.33	.15	-.06	.01
Unser Pastor macht Angebote für die Jugend.	3.52	1.42	.33	.15	.17	-.10
Unser Pastor fördert den Zusammenhalt und die Gemeinschaft im Dorf.	3.43	1.28	.37	.14	.01	-.03
Auf Absprachen mit unserem Pastor kann man sich verlassen.	3.99	1.12	.23	.14	.01	-.03
Seine Predigten sind weltfremd und unverständlich.*	1.98	1.20	-.32	.13	-.11	-.10
Unser Pastor und ich erleben Dinge ähnlich.	2.73	1.18	.35	.13	.01	-.05
Unser Pastor stellt sich auf eine höhere Stufe.*	1.85	1.14	-.34	.13	.05	-.12
Er macht es sich zu Hause bequem und tut nichts für das Dorf.*	1.86	1.09	-.42	.12	.16	.01
Unser Pastor macht Angebote für die mittlere Generation.	3.60	1.17	.38	.12	.03	.02
Unser Pastor berichtet auch von seinen privaten Erfahrungen.	3.82	1.29	.16	.11	-.16	-.12
Unser Pastor lehrt den christlichen Glauben so, daß die Welt als sinnvolles Ganzes erscheint.	3.57	1.13	.36	.11	-.10	.22
Unser Pastor achtet alle Gemeindeglieder gleicherweise.	3.59	1.22	.33	.11	-.01	-.11
Er blockt Gespräche ab.*	1.96	1.11	-.35	.10	.06	-.14
Er vertraut einem.	4.15	.94	.37	.08	-.14	-.08
Wenn unser Pastor segnet, dann geht die Kraft Gottes auf die Gemeinde über.	3.25	1.26	.40	.08	-.24	.11
Unser Pastor redet anderen nach dem Mund.*	1.73	.86	-.37	.08	-.04	-.09
Unser Pastor hat eine schöne Stimme und kann gut singen.	3.39	1.41	.18	.06	-.05	.13
Beerdigungen von unserem Pastor sind persönlich gehalten.	4.03	1.09	.22	.06	-.12	.11
Unser Pastor ist ein anständiger Mensch.	4.45	.82	.37	.05	.00	-.06
Wenn unser Pastor eine Beerdigung hält, dann glaube ich an die Auferstehung der Toten.	3.18	1.30	.32	.05	-.04	.09
Die Gottesdienste unseres Pastors sind manchmal chaotisch.*	2.08	1.31	-.20	.05	.04	.17
Bei Ansprachen zu Hochzeiten und Beerdigungen berücksichtigt unser Pastor das Besondere des Einzelnen.	4.24	.89	.29	.04	.09	.02
Von unserem Pastor hört man häufig Ermahnungen.*	2.44	1.13	-.23	.04	.04	-.20
Unser Pastor nimmt mich ernst und ist interessiert.	3.95	1.12	.31	.04	-.11	-.11
Er besucht alte und kranke Menschen, auch im Krankenhaus und in Pflegeheimen.	4.15	1.24	.30	.01	-.06	.10
Unser Pastor ist anfällig für Gerede im Dorf.*	2.48	1.23	-.27	.00	-.13	.01
Es kommt häufig vor, daß unser Pastor mich übersieht.*	2.02	1.15	-.33	-.01	-.02	.12
Unser Pastor unterstützt die Ehrenamtlichen.	4.04	1.06	.33	-.02	-.16	.09
Wenn der Pastor zu mir/zu uns ins Haus kommt, dann ist das immer etwas ganz besonderes.	3.09	1.32	.33	-.02	-.15	.07

*Fortsetzung folgt*

Bei Beerdigungen ist er schlecht vorbereitet.*	1.73	.96	-.30	-.02	-.03	-.14
Mit unserem Pastor verbindet mich ein gemeinsamer Glaube.	3.71	1.30	.34	-.04	-.06	.05
Unser Pastor kann an Probleme objektiv herangehen.	3.61	1.02	.29	-.05	.16	-.14
Unser Pastor macht Angebote für die ältere Generation.	3.92	1.13	.25	-.05	.21	.06
In Beratungsgesprächen kommt unser Pastor mit 'fertigen Rezepten'.*	2.40	1.07	-.24	-.06	.13	-.05
Unser Pastor trifft Entscheidungen alleine.*	2.74	1.30	-.21	-.07	-.02	-.20
Unser Pastor kommt zu hohen Geburtstagen.	4.18	1.23	.23	-.07	-.06	-.03
Das gemeinsame Christsein ist für unseren Pastor die wichtigste Grundlage seiner Arbeit.	3.89	1.11	.38	-.08	.16	.07
Er verurteilt mein Verhalten.*	1.66	.95	-.32	-.08	-.09	-.03
Der Pastor kennt verborgene Trost- und Hoffnungsbereiche.	3.48	.92	.44	-.08	-.11	.16
Unser Pastor ist verschwiegen.	4.16	1.14	.13	-.10	.06	-.25
Er lebt mit dem Bewußtsein, in Gottes Hand zu sein.	4.29	.85	.44	-.10	.01	-.12
Unser Pastor nimmt einseitig parteipolitisch Stellung.*	2.30	1.16	-.32	-.11	.00	-.06
Unser Pastor hält einen gewissen Abstand zum Dorf aufrecht.*	2.79	1.33	-.08	-.12	.01	.16
Unser Pastor findet es wichtig, persönliche Glaubenserfahrungen auszutauschen.	3.53	1.19	.31	-.14	-.04	.05
In den Vorgesprächen zu Taufen und Hochzeiten nimmt unser Pastor die Amtshandlung ernst.	4.41	.79	.30	-.14	-.03	-.01
Ein helfendes Wort weist unser Pastor nicht zurück.	3.61	1.25	.19	-.14	-.08	-.10
Er respektiert Gesetz und Ordnung.	4.31	.81	.19	-.14	.14	.03
Er hat einen hohen Lebensstandard.*	2.74	1.15	-.29	-.19	.21	-.05
Unser Pastor organisiert Hilfsmaßnahmen für Bedürftige.	3.60	1.21	.23	-.20	-.09	-.03
Für unseren Pastor ist das Gebet in der Seelsorge ganz wichtig.	3.76	1.13	.30	-.22	.12	.12
Unser Pastor hat so etwas wie einen 'heißen Draht zum lieben Gott'.	2.91	1.00	.26	-.22	-.11	.12
Unser Pastor erzählt anvertraute Dinge weiter.*	1.46	.83	-.34	-.22	.00	.08
Er ist bereit, finanzielle Opfer für die Kirche zu bringen.	3.58	1.08	.15	-.22	.12	-.04
Er glaubt an die Auferstehung der Toten.	4.14	1.01	.18	-.25	.14	.02
Er kämpft für Menschen, die Unrecht erleiden.	3.69	1.07	.31	-.25	.09	-.05
Er betont, daß ich mit meiner Unzulänglichkeit in den Händen Gottes aufgehoben bin.	3.62	1.22	.11	-.28	.14	.05
Persönliche Probleme versucht unser Pastor von Gott her zu sehen und zu verstehen.	3.54	1.09	.27	-.29	.14	.01
Unser Pastor ist frei von inneren Konflikten.	2.59	1.02	.07	-.29	.11	.04
Unser Pastor orientiert sich stärker an psychologischen als an christlichen Erkenntnissen.*	2.19	.99	-.11	-.32	.16	.02
Beim Hausbesuch spricht er ein Gebet.	2.71	1.33	.07	-.33	.22	.04
Unser Pastor hat mir das „Du“ angeboten.*	1.66	1.41	.04	-.36	.10	-.01

Fortsetzung folgt

Beichte und Sündenvergebung sind ihm in der Seelsorge wichtig.	3.24	1.25	.10	-.38	.15	.20
In der Seelsorge versucht er, Menschen zu Gott zu führen.	3.95	.96	.12	-.39	.08	.11
Unser Pastor genießt das Leben.	3.32	1.12	-.10	-.41	.03	.03
Unser Pastor versucht, andere vom Glauben zu überzeugen.	3.42	1.12	.16	-.43	.11	.17
Aus sozialen Erwägungen würde er Schwarzarbeit akzeptieren.*	3.31	1.05	.01	-.50	.15	.00
Seine Frau beteiligt sich am Gemeindeleben.	3.59	1.55	.13	-	-	-

Anmerkungen. *M* = Mittelwert; *SD* = Standardabweichung; *r* = Korrelation mit der Skala 'Gesamtvertrauen'; HE = Haupteffekt für die Vorhersage des 'Gesamtvertrauens' mit den ipsatierten Items

\* Bei Items mit Sternchen wurden für die Berechnung der ipsatierten Variablen die Skalenwerte jeweils gekippt. Für die Interpretation der Regressionskoeffizienten bedeutet dies, daß die Items jeweils so gelesen werden müssen, daß auf „unseren Pastor“ das Item gerade nicht zutrifft.

Die Reihenfolge der Items in Anhang 10.6.1 gibt wieder, welche allgemeine Relevanz (im Gegensatz zur unterschiedlichen Bedeutsamkeit mancher Inhalte für spezifische Subgruppen der Stichprobe) die betreffenden Inhalte für die Vertrauensbildung zum Pfarrer haben. Die Rangfolge richtet sich nach den Haupteffekten und nicht nach der Höhe der Korrelationen, weil die Haupteffekte als valideres Maß für die allgemeine Vertrauensrelevanz der Inhalte angesehen werden können. Dies läßt sich darauf zurückführen, daß bei den ipsatierten Ausgangswerten die Antworttendenzen eliminiert sind, bzw. weil sie nicht mehr mit den unterschiedlichen Vertrauensniveaus von Subgruppen konfundiert sind. Zum Beispiel kann für das Item „Für unseren Pastor ist das Gebet in der Seelsorge ganz wichtig“ angenommen werden, daß es relativ stark mit dem Vertrauen zum Pastor korreliert, weil Personen, die mit der Kirche besonders verbunden sind, sowohl generell höhere Vertrauenswerte vergeben als auch den Pfarrer eher religiös profiliert wahrnehmen. Wenn dies zutrifft, dann kann aber nicht gesagt werden, daß der Inhalt des Items für alle Gemeindeglieder von besonderer Vertrauensrelevanz ist. Gemäß den Haupteffekten liegt das Item relativ weit hinten in der Rangfolge, und die Interaktionseffekte zeigen an, daß der Inhalt für Personen, die den Pfarrer als Führer ins Heilige wünschen, vertrauensförderlich und für Personen, die den Pfarrer in einer auf die personale Identität ausgerichteten Rolle wünschen, dagegen vertrauensschädlich ist.

Die negativen Werte der Haupteffekte bedeuten hier, daß die Items keine allgemeine Relevanz für das Vertrauen besitzen. Die Werte sind hier negativ, weil durch die Ipsatierung ein großer Varianzanteil, der mit dem Gesamtvertrauen korreliert, eliminiert wurde. Für die Berechnung wurden alle Items, mit einer allgemein negativen Wirkung auf das Vertrauen, gekippt, so daß das untere Ende der Rangreihe im Sinne bedeutungsloser Haupteffekte interpretiert werden kann.

### 10.6.2 Haupteffekte und Interaktionseffekte der Pfarrer-Images mit dem Beziehungswunsch für die Vorhersage des Gesamtvertrauens sowie Statistiken der Rohwerte Studie 2

<i>Pfarrer-Images in Studie 2 (Itemformulierung)</i>	<i>Statistiken der Rohwerte</i>			<i>Regressionskoeffizienten für ipsatierte Werte</i>		
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>r</i>	HE	religiös vs. säkular	Nähe vs. Distanz
Unser Pastor ist offen und aufgeschlossen.	4.07	1.17	.74	.42	.00	-.06
Unser Pastor ist da, wenn man ihn braucht.	3.72	1.25	.70	.33	-.05	-.02
Mit unserem Pastor verbindet mich ein gemeinsamer Glaube.	3.33	1.45	.60	.31	.19	-.10
Unser Pastor achtet alle Gemeindeglieder gleicherweise.	3.65	1.31	.62	.25	.02	-.04
Unser Pastor fördert den Zusammenhalt und die Gemeinschaft im Dorf.	3.54	1.34	.61	.25	-.12	-.08
Unser Pastor ist aufrichtig.	3.99	1.09	.70	.24	.05	-.02
Unser Pastor lehrt den christlichen Glauben so, daß die Welt als sinnvolles Ganzes erscheint.	3.80	1.21	.67	.23	.00	-.02
Unser Pastor motiviert, am Ganzen der christlichen Gemeinde mitzuarbeiten.	3.72	1.29	.63	.23	-.10	.03
Es gelingt unserem Pastor, viele zu beteiligen.	3.66	1.22	.63	.23	-.10	-.07
Unser Pastor kann an Probleme objektiv herangehen.	3.72	1.15	.64	.22	-.03	-.07
Bei unserem Pastor wird anschaulich, was es heißt, ein christliches Leben zu führen.	3.38	1.23	.63	.22	.12	-.12
Unser Pastor nimmt mich ernst und ist interessiert.	3.67	1.31	.56	.19	.07	-.07
Er vertraut einem.	3.86	1.06	.69	.19	.01	-.06
Die Gemeindeglieder unseres Pastors zeigt eine erkennbare Linie.	3.71	1.28	.61	.19	-.10	-.06
Ich vertrete ähnliche Werte wie unser Pastor.	2.87	1.34	.57	.18	.09	.04
Mit unserem Pastor kann man auch einmal Quatsch machen.	3.88	1.29	.55	.17	-.10	-.06
Er sucht seinen eigenen Vorteil.*	2.14	1.21	-.61	.17	-.02	.02
Wenn unser Pastor segnet, dann fühle ich die Kraft Gottes auf die Gemeinde übergehen.	3.09	1.26	.57	.16	.13	-.02
Wenn unser Pastor eine Beerdigung hält, dann unterstützt seine Ausstrahlung den Glauben an die Auferstehung der Toten.	3.55	1.20	.55	.15	.08	-.05
Bei den Veranstaltungen und Gruppen unseres Pastors gibt es gute Gespräche.	3.83	1.12	.59	.13	-.06	-.14
Unser Pastor hat eine klare Zielvorstellung für die Gemeinde.	3.93	1.17	.56	.11	-.09	.06
Unser Pastor vernachlässigt die Jugend.*	2.15	1.36	-.52	.11	-.14	-.07
Unser Pastor macht Angebote für die Jugend.	3.83	1.32	.49	.11	-.15	-.05
Unser Pastor ist ein anständiger Mensch.	4.28	1.04	.65	.10	.03	.07
Auf Absprachen mit unserem Pastor kann man sich verlassen.	3.97	1.11	.59	.09	-.02	.08
Unser Pastor redet anderen nach dem Mund.*	1.89	1.06	-.62	.09	.04	.03
Seine Predigten sind weltfremd und unverständlich.*	1.78	1.14	-.59	.08	-.20	-.01
Wenn unser Pastor einen Hochzeitsgottesdienst hält, kommt ein feierliches Gefühl auf.	3.94	1.13	.59	.08	-.02	-.09

*Fortsetzung folgt*



Unser Pastor strahlt Ruhe aus.	3.64	1.39	.47	.07	.04	-.05
Er führt selber ein lebendiges geistliches Leben.	3.59	1.12	.53	.05	.15	.09
Er organisiert Veranstaltungen, woran die ganze Familie teilnehmen kann und die Kinder Spaß haben.	3.67	1.33	.45	.04	-.15	-.05
Unser Pastor tritt für Menschen ein, die Unrecht erleiden.	3.94	1.05	.57	.02	.05	-.05
Unser Pastor unterstützt die Ehrenamtlichen.	3.90	1.12	.51	-.01	.02	.07
Bei Ansprachen zu Hochzeiten und Beerdigungen berücksichtigt unser Pastor das Besondere des Einzelnen.	4.13	1.09	.53	-.01	-.15	-.08
Wenn der Pastor zu mir/zu uns ins Haus kommt, dann ist das immer etwas ganz Besonderes.	2.90	1.35	.43	-.01	.00	.04
Unser Pastor trifft Entscheidungen alleine.*	2.60	1.26	-.42	-.02	.07	.09
Unser Pastor berichtet auch von seinen privaten Erfahrungen.	3.67	1.29	.39	-.03	-.04	-.02
Unser Pastor kennt verborgene Trost- und Hoffnungsbereiche.	3.43	.98	.57	-.04	-.03	-.02
Unser Pastor macht Angebote für die mittlere Generation.	3.64	1.25	.38	-.08	-.13	.08
Er entwickelt seine eigene Phantasie und Kreativität.	4.01	1.06	.45	-.09	-.06	-.02
Unser Pastor ist anfällig für Gerede im Dorf.*	2.40	1.21	-.39	-.09	.11	.06
Unser Pastor organisiert Hilfsmaßnahmen für Bedürftige.	3.68	1.15	.40	-.11	.00	.10
Unser Pastor hat so etwas wie einen 'heißen Draht zum lieben Gott'.	3.06	1.02	.44	-.13	-.02	.05
Unser Pastor findet es wichtig, persönliche Glaubenserfahrungen auszutauschen.	3.43	1.10	.44	-.13	.11	.02
Unser Pastor erzählt anvertraute Dinge weiter.*	1.59	1.02	-.43	-.13	-.02	.04
In den Vorgesprächen zu Taufen und Hochzeiten nimmt unser Pastor die Amtshandlung ernst.	4.27	1.01	.50	-.14	-.01	-.02
Er verurteilt mein Verhalten.*	1.72	1.05	-.47	-.14	-.10	-.04
In der Seelsorge versucht er, Menschen zu Gott zu führen.	3.72	1.11	.40	-.16	.15	.11
Er betont, daß ich mit meiner Unzulänglichkeit in den Händen Gottes aufgehoben bin.	3.49	1.14	.36	-.16	.08	.08
Unser Pastor hält einen gewissen Abstand zum Dorf aufrecht.*	2.85	1.27	-.26	-.18	-.03	.06
Unser Pastor ist frei von inneren Konflikten.	2.70	1.13	.34	-.18	.10	.05
Beichte und Sündenvergebung sind ihm in der Seelsorge wichtig.	3.26	1.15	.33	-.19	.16	.11
Er glaubt an die Auferstehung der Toten.	3.66	1.11	.28	-.22	.15	.04
Unser Pastor macht Angebote für die ältere Generation.	4.00	1.14	.33	-.23	-.08	.01
Beim Hausbesuch spricht er ein Gebet.	2.69	1.20	.24	-.31	.08	.03
Unser Pastor hat mir das „Du“ angeboten.*	1.70	1.44	-.03	-.34	-.02	-.03
Unser Pastor genießt das Leben.	3.77	1.09	.13	-.34	-.01	.02
Unser Pastor orientiert sich stärker an psychologischen als an christlichen Erkenntnissen.*	2.63	1.02	-.15	-.37	.13	.15
Aus sozialen Erwägungen würde er Schwarzarbeit akzeptieren.	3.37	.98	.06	-.46	-.04	.02

Anmerkungen. *M* = Mittelwert; *SD* = Standardabweichung; *r* = Korrelation mit der Skala 'Gesamtvertrauen'; HE = Haupteffekt für die Vorhersage des 'Gesamtvertrauens' mit den ipsatierten Items

\* Bei Items mit Sternchen wurden für die Berechnung der ipsatierten Variablen die Skalenwerte jeweils gekippt. Für die Interpretation der Regressionskoeffizienten bedeutet dies, daß die Items jeweils so gelesen werden müssen, daß auf „unseren Pastor“ das Item gerade nicht zutrifft.

Zur Erläuterung der Items-Rangfolge siehe Anhang 10.6.1.

## 10.7 Empathie, Ähnlichkeit, Reputation und Vertrauen

### 10.7.1 Die vermutete Empathie und ihre Korrelationen mit der Skala 'Gesamtvertrauen'

Items	Studie 1 (N = 132)	Studie 2 (N = 614)
<i>Differenzwerte <math> A(A)-A(B(A)) </math></i>		
..., daß ich ein guter Christ bin, auch ohne daß ich in den Gottesdienst gehe.	-.02	
..., daß ich meinen Glaubensweg gefunden habe.	-.15	
..., daß ich zur Kirche stehe, auch ohne daß ich mich dort sehen lasse.	-.06	-.24
..., daß ich bereit bin, mich für die Kirche einzusetzen.	-.14	-.23
..., ich bin religiös.	-.06	
..., daß es mir wichtig ist, das Leben zu genießen. (Studie 1)	-.05	-.29
..., daß ich das Leben genieße. (Studie 2)		
..., daß ich ein anständiger Mensch bin.	-.08	-.34
..., daß es mir wichtig ist, meine eigene Phantasie und Kreativität zu entwickeln. (Studie 1)	-.21	-.22
..., daß ich meine eigene Phantasie und Kreativität entwickle. (Studie 2)		
..., daß ich frei bin von inneren Konflikten.	-.21	-.15
..., daß ich mich in den letzten Jahren verändert habe.	-.04	-.16
..., daß ich hilfsbereit bin.	-.06	
..., daß ich zum Wohlergehen meiner Familie erfolgreich beitrage.		-.27
..., daß ich mir über Geld keine Gedanken machen muß.		-.17
..., daß ich ein lebendiges geistliches Leben führe.		-.33
..., daß ich für Menschen eintrete, die Unrecht erleiden.		-.22
..., daß ich zupacken kann und geschickt bin.		-.22
..., daß ich echte Freundschaften habe.		-.28
<i>Direkte Kognitionen mit impliziten Perspektivenvergleich</i>		
Unser Pastor weiß, was ich von ihm erwarte.	.28	
Bewerten Sie bitte das Bild, das der Pastor vermutlich von Ihnen hat: falsches Bild/richtiges Bild	.49	.50
Er weiß, worüber ich gerne einmal mit ihm sprechen würde.	.35	
Er weiß, was mir wichtig ist.	.41	
Er kennt die Dinge, auf die ich schlecht zu sprechen bin.	.19	.15
Unser Pastor hat ein angemessenes Bild von meinen/unseren Familienverhältnissen.	.35	.38
Wenn ich zum Pastor gehen würde, müßte ich erst einmal den Eindruck, den er von mir hat, berichtigen oder auf den neuesten Stand bringen.	-.44	
Unser Pastor weiß, in welcher Form ich Nächstenliebe praktiziere.		.33
Unser Pastor weiß, wo meine persönlichen Vorzüge liegen.		.33
Unser Pastor weiß, was mir bei einer Predigt besonders wichtig ist.		.41
Unser Pastor weiß, inwieweit ich bereit bin, persönliches Leid als Handeln Gottes zu verstehen.		.35
<i>Spezielle direkte Kognitionen mit impliziter Sozialperspektivität</i>		
Für meine Beziehung zum Pastor ist es unerheblich, was er über mich denkt.	-.26	
Der Pastor würde mich weniger achten, wenn ich ihm ein Problem von mir erzähle.	-.26	
Wenn Sie mit einem Problem zum Pastor gingen, würde das seinen Eindruck von Ihnen verschlechtern/verbessern? schlechterer Eindruck/besserer Eindruck	.20	
Wenn mir der Pastor bei einem Problem helfen würde, dann müßte ich mich ihm gegenüber erkenntlich zeigen.	-.37	

## 10.7.2 Haupteffekte und Interaktionseffekte für die Vorhersage des Gesamtvertrauens aufgrund der vermuteten Empathie

	Studie 1 (N = 132)			Studie 2 (N = 614)			Studie 2 (N = 614)		
Items	... mit Beziehungswunsch-Interaktion			... mit Beziehungswunsch-Interaktion			... mit Beziehungsrealität-Interaktion		
Differenzwerte $ A(A)-A(B(A)) $	HE	rel. vs. säk. S.	Nähe vs. Dist.	HE	rel. vs. säk. S.	Nähe vs. Dist.	HE	rel. vs. säk. S.	Nähe vs. Dist.
..., daß ich ein guter Christ bin, auch ohne daß ich in den Gottesdienst gehe.	.03	-.09	-.03						
..., daß ich meinen Glaubensweg gefunden habe.	.15	.05	-.03						
..., daß ich zur Kirche stehe, auch ohne daß ich mich dort sehen lasse.	.08	-.12	-.02	.23	.02	-.07	.23	.07	-.02
..., daß ich bereit bin, mich für die Kirche einzusetzen.	.16	-.10	-.05	.24	.06	-.11	.22	.07	-.06
..., ich bin religiös.	.19	.04	.03						
..., daß es mir wichtig ist, das Leben zu genießen. (Studie 1) ..., daß ich das Leben genieße. (Studie 2)	.06	.05	-.13	.27	.02	-.08	.27	.02	-.12
..., daß ich ein anständiger Mensch bin.	.08	.02	-.15	.32	.05	-.07	.32	.01	-.06
..., daß es mir wichtig ist, meine eigene Phantasie und Kreativität zu entwickeln. (Studie 1) ..., daß ich meine eigene Phantasie und Kreativität entwickle. (Studie 2)	.19	-.13	-.08	.22	.04	-.08	.21	-.00	-.18
..., daß ich frei bin von inneren Konflikten.	.21	.09	-.08	.15	-.05	-.03	.16	.01	-.09
..., daß ich mich in den letzten Jahren verändert habe.	.05	.24	.03	.17	.09	-.05	.18	-.03	-.15
..., daß ich hilfsbereit bin.	.09	.02	-.17						
..., daß ich zum Wohlergehen meiner Familie erfolgreich beitrage.				.27	.02	-.01	.26	.07	-.01
..., daß ich mir über Geld keine Gedanken machen muß.				.17	-.03	-.01	.17	-.01	-.09
..., daß ich ein lebendiges geistliches Leben führe.				.33	.09	-.08	.31	.10	-.05
..., daß ich für Menschen eintrete, die Unrecht erleiden.				.21	.06	-.06	.21	.08	-.06
..., daß ich zupacken kann und geschickt bin.				.23	.09	-.05	.21	.08	-.06
..., daß ich echte Freundschaften habe.				.27	.09	.08	.26	.07	-.09

Fortsetzung folgt

<i>Direkte Kognitionen mit impliziten Perspektivenvergleich</i>									
Für meine Beziehung zum Pastor ist es unerheblich, was er über mich denkt. (gekippt: ist erheblich)	.26	.07	-.03						
Unser Pastor weiß, was ich von ihm erwarte.	.27	.02	-.11						
Bewerten Sie bitte das Bild, das der Pastor vermutlich von Ihnen hat: falsches Bild/richtiges Bild	.49	.06	-.19						
Er weiß, worüber ich gerne einmal mit ihm sprechen würde.	.35	.01	-.06						
Er weiß, was mir wichtig ist.	.43	-.05	-.18						
Er kennt die Dinge, auf die ich schlecht zu sprechen bin.	.18	-.09	-.14	.15	.00	-.10	.14	.06	-.15
Unser Pastor hat ein angemessenes Bild von meinen/unseren Familienverhältnissen.	.34	.06	-.16	.37	.06	-.02	.37	-.02	-.09
Wenn ich zum Pastor gehen würde, müßte ich erst einmal den Eindruck, den er von mir hat, berichtigen oder auf den neuesten Stand bringen. (gekippt: Eindruck stimmt)	.45	.17	-.14						
Unser Pastor weiß, in welcher Form ich Nächstenliebe praktiziere.				.33	-.03	-.09	.34	.04	-.17
Unser Pastor weiß, wo meine persönlichen Vorzüge liegen.				.32	-.01	-.09	.31	.01	-.16
Unser Pastor weiß, was mir bei einer Predigt besonders wichtig ist.				.41	-.03	-.09	.40	.03	-.13
Unser Pastor weiß, inwieweit ich bereit bin, persönliches Leid als Handeln Gottes zu verstehen.				.35	.01	-.14	.34	.11	-.14

*Anmerkungen.* Bei den Differenzwerten wurden die Vorzeichen gekippt, so daß die Effekte sich auf die Empathie (im positiven Sinne und nicht auf die Differenzen im negativen Sinne) beziehen.

### 10.7.3 Haupteffekte und Interaktionseffekte für die Vorhersage des Gesamtvertrauens aufgrund der wahrgenommenen Ähnlichkeit

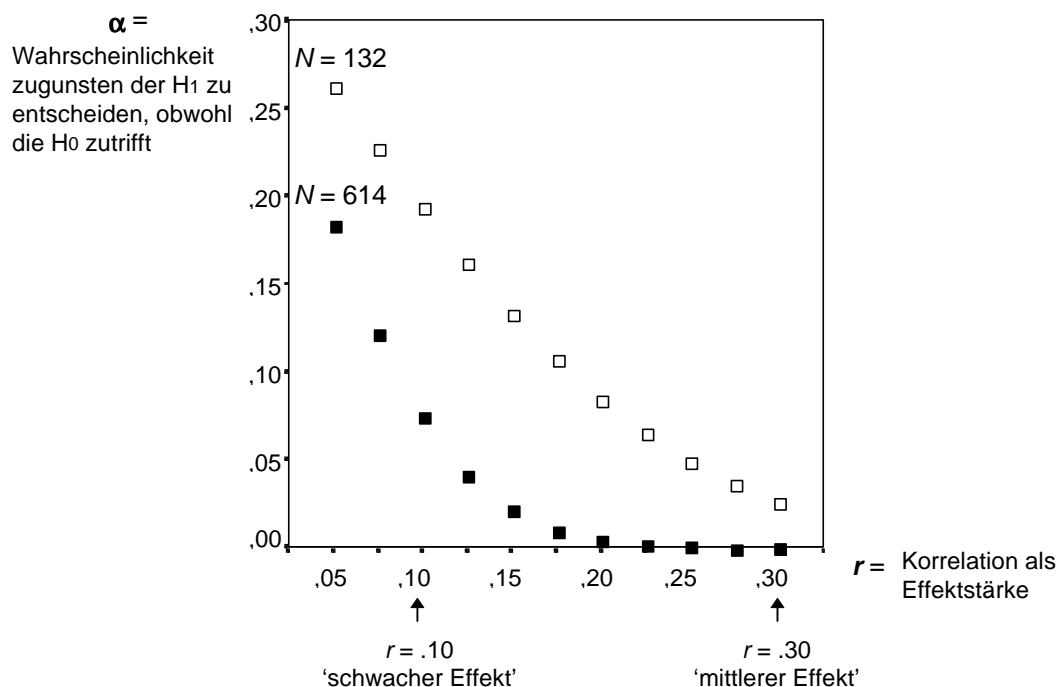
<i>Wahrgenommene Ähnlichkeit operationalisiert über  A(A)-A(B) : Verwendete Werthaltungen in den Items der Perspektiven A(A) und A(B)</i>	<i>HE</i>	<i>religiös vs. säkular</i>	<i>Nähe vs. Distanz</i>
ein lebendiges geistliches Leben führen	.20	.22	-.05
frei sein von inneren Konflikten	.23	.09	-.12
für Menschen eintreten, die Unrecht erleiden	.24	.05	-.06
ein anständiger Mensch sein	.39	.03	.02
das Leben genießen	.12	-.04	-.04
die eigene Phantasie und Kreativität entwickeln	.25	-.07	-.07

*Anmerkungen.* Bei den Differenzwerten wurden die Vorzeichen gekippt, so daß die Effekte sich auf die wahrgenommene Ähnlichkeit (im positiven Sinne und nicht auf die Differenzen |A(A)-A(B)| im negativen Sinne) beziehen.

### 10.7.4 Haupteffekte und Interaktionseffekte für die Vorhersage des Gesamtvertrauens aufgrund der Reputation

Reputation operationalisiert über A(G(B))-A(B): Verwendete Items in den Perspektiven A(B) und A(G(B))	HE	religiös vs. säkular	Nähe vs. Distanz
Unser Pastor ist da, wenn man ihn braucht.	-.38	.03	.08
Unser Pastor motiviert, am Ganzen der christlichen Gemeinde mitzuarbeiten.	-.33	-.01	.09
Unser Pastor ist offen und aufgeschlossen.	-.33	.00	.07
Unser Pastor lehrt den christlichen Glauben so, daß die Welt als sinnvolles Ganzes erscheint.	-.32	.01	.04
Unser Pastor ist ein anständiger Mensch.	-.28	.05	.02
Unser Pastor fördert den Zusammenhang und die Gemeinschaft im Dorf.	-.27	.01	.09
Die Gemeindegarbeit unseres Pastors zeigt eine erkennbare Linie.	-.26	-.05	.09
Unser Pastor unterstützt die Ehrenamtlichen.	-.22	.06	.01
In den Vorgesprächen zu Taufen und Hochzeiten nimmt unser Pastor die Amtshandlungen ernst.	-.20	-.05	.06
Unser Pastor berichtet auch von seinen privaten Erfahrungen.	-.19	-.06	.14
Er betont, daß ich mit meiner Unzulänglichkeit in den Händen Gottes aufgehoben bin.	-.19	-.01	.01
Unser Pastor findet es wichtig, persönliche Glaubenserfahrungen auszutauschen.	-.18	-.02	.03
Seine Predigten sind weltfremd und unverständlich.	-.17	.07	.07
Beichte und Sündenvergebung sind ihm in der Seelsorge wichtig.	-.17	-.08	.04

### 10.8 Fehlerwahrscheinlichkeit für Entscheidungen über Korrelationen aus Studie 1 und 2



Die Abbildung zeigt die Fehlerwahrscheinlichkeit  $\alpha$  (d.h. die Wahrscheinlichkeit zugunsten der H<sub>1</sub> zu entscheiden, obwohl die H<sub>0</sub> zutrifft; einseitig) für die Stichprobengröße aus Studie 1 ( $N = 132$ ) und Studie 2 ( $N = 614$ ) bei unterschiedlich großen Korrelationen (Effektstärke  $r$ , mit der Konvention  $2\alpha = \beta$ ; GPOWER, Erdfelder et al., 1996).

## 10.9 Glossar

**Abhängige (AV):** Abhängige Variable ist jeweils diejenige, die in einer Rechnung vorhergesagt werden soll bzw. deren Variation im Experiment beobachtet wird. Siehe auch unabhängige Variable.

**Alpha (Cronbachs-Alpha):** Der Alpha-Koeffizient ist ein Maß für die Konsistenz der Items innerhalb einer Skala. Er dient zur Beurteilung der Zuverlässigkeit einer Messung. Werte über .70 können im Zusammenhang der hier vorliegenden Untersuchung als gut beurteilt werden.

**Beta-Gewicht:** Diese Koeffizienten geben innerhalb der Regressionsgleichung das Gewicht eines Prädiktors für die Vorhersage des Kriteriums an. Ist das Vorzeichen positiv, dann trägt der Prädiktor zur Vergrößerung des vorherzusagenden Wertes bei. Ein negatives Vorzeichen bedeutet, daß der vorhergesagte Wert auf der Kriteriumsvariablen umso kleiner ist, je größer der Wert der Prädiktorvariablen ist. Um so größer der absolute Wert ist, desto bedeutsamer ist die Prädiktorvariable zur Vorhersage. Neben der Beziehung zwischen Prädiktor und Kriterium wird das Beta-Gewicht auch von den Interkorrelationen der Prädiktoren beeinflusst; es ist daher als Partialkorrelation (wenn alle anderen Prädiktoren auf einen gleichen Wert bleiben) zu interpretieren.

**Depersonalisierung:** Depersonalisierung bezeichnet den Wechsel von einem „personalen“ Selbstverständnis (ich als individuelle Persönlichkeit) hin zu einem „sozialen“ Selbstverständnis (z.B. ich als Gemeindeglied). „Depersonalisierung“ ist im Zusammenhang der Theorie der sozialen Identität als ein wertneutraler Begriff zu verstehen, der eben diesen kognitiven Prozess kennzeichnet (vgl. Kap. 2.5.2).

**Ego und Alter:** Als „Ego“ (Ich) wird in den Sozialwissenschaften die handelnde Person bezeichnet, aus deren Sicht eine Situation betrachtet wird. „Alter“ (der Andere) ist das soziale Gegenüber von „Ego“.

**Faktorenanalyse** versucht, eine Vielzahl von Variablen auf wenige voneinander unabhängige Einflußfaktoren zurückzuführen. Gibt es gemeinsame Faktoren, mit denen sich Gruppen von Variablen zusammenfassend beschreiben lassen? Die Berechnung greift dabei auf die Korrelationskoeffizienten zurück, die die Beziehungen zwischen je zwei Variablen quantifizieren.

**H0 (Nullhypothese) und H1 (Alternativhypothese):** Im allgemeinen Sprachgebrauch der Psychologen wird die Hypothese des Forschers als Alternativhypothese bzw. mit der Abkürzung H1 bezeichnet. Die Nullhypothese (H0) kennzeichnet dagegen jenes Ergebnis, bei dem der vom Forscher erwartete Unterschied zwischen zwei Versuchsbedingungen oder der erwartete Zusammenhang zwischen zwei Variablen nicht vorliegt.

**Haupteffekt:** Innerhalb der Regressionsanalyse soll mit Prädiktorvariablen eine Kriteriumsvariable vorhergesagt werden. Das Ausmaß, mit dem eine Variable zur Vorhersage beiträgt, wird als Effekt bezeichnet. Der Haupteffekt kennzeichnet den Effekt, der auf die Wirkung einer Variablen unabhängig von anderen Variablen zurückgeht. Von den Haupteffekten sind die Interaktionseffekte abzugrenzen. In der Regression können beide additiv zur Vorhersage beitragen.

**Individuell selektive vs. professionell definierte Thematik:** Bezeichnung für die grundlegende Eigenart von Beziehungen, deren Qualität als persönliches Vertrauen und Systemvertrauen charakterisiert wird; siehe zur genauen Beschreibung Kapitel 2.5.1.

**Interaktionseffekt:** Die Vorhersageleistung einer Variablen innerhalb der Regressionsanalyse wird Effekt genannt. Interaktionseffekte sind von Haupteffekten zu unterscheiden (siehe Haupteffekt). Der Interaktionseffekt bezeichnet die Vorhersageleistung, die einer Kombination von Variablen zukommt und nur aus dem spezifischen Zusammenwirken dieser Variablen erklärt werden kann. In der hier vorgelegten Vertrauenskonzeption bildet ein Interaktionseffekt z.B. folgenden idealtypischen Tatbestand ab: Wie gut ein Beziehungspartner B eine bestimmte Rolle ausfüllt, ermöglicht keine Vorhersage des Vertrauens einer Person A, weil unbekannt ist, wie gut die betreffende Rolle zum Beziehungswunsch von A paßt. Ebenso ermöglicht die Kenntnis des Beziehungswunsches der Person A noch keine Vorhersage ihres Vertrauens, weil unbekannt ist, ob Person B dem Beziehungswunsch entsprechen kann. Aufgrund des Zusammenwirkens des Beziehungswunsches und der vom Beziehungspartner realisierten Rolle kann jedoch das Vertrauen vorhergesagt werden. Wenn Beziehungswunsch und Beziehungsrealität zueinander passen, dann ist mit einem großen Vertrauen zu rechnen. Wenn dagegen die Beziehungsrealität stark vom Beziehungswunsch abweicht, dann ist mit einem besonders geringen Vertrauen zu rechnen. Der Grundgedanke eines solchen Interaktionseffektes liegt darin, daß eine sehr gute *role performance* in Abhängigkeit von der Ausprägung des Beziehungswunsches einmal zu besonders großem und einandermal zu besonders geringem Vertrauen führen kann. Ist der Beziehungswunsch stark in die Richtung der realisierten Rolle ausgeprägt, dann ist das Vertrauen besonders groß; ist dagegen der Beziehungswunsch stark in Richtung auf eine entgegengesetzte Rolle ausgeprägt, dann ist das Vertrauen besonders gering.

**Item:** Ausdruck in den Sozialwissenschaften für die gemessenen Variablen oder Fragen im Fragebogen.

**Kanonische Korrelation:** Die kanonische Korrelation ermittelt die Beziehung zwischen zwei Blöcken von Variablen. Für jede der beiden Variablensätze werden kanonische Variablen berechnet, die (ähnlich wie bei der Faktorenanalyse) den Variablensatz repräsentieren können. Die Korrelation zwischen den so gewonnenen kanonischen Variablen wird als kanonische Korrelation bezeichnet. Dabei werden die kanonischen Variablen so festgelegt, daß diese Korrelation maximal ist. Somit werden zwei Kriterien gleichzeitig optimiert.

**Konfundieren:** von lat. *confundere* = zusammengießen, vermischen; psychologischer Fachterminus für das Problem, wenn die Wirkung verschiedener Variablen nicht auseinandergehalten werden kann.

**Korrelationen, Korrelationskoeffizienten:** Sie drücken die Beziehung zwischen zwei Variablen in einer Zahl zwischen plus und minus Eins aus. Null bedeutet, daß kein Zusammenhang zwischen den Variablen besteht (z.B. hängen Würfelsergebnisse nicht mit dem Geschlecht zusammen). Bei Eins oder Minuseins liegt ein vollständiger Zusammenhang vor (z.B. besteht ein hoher Zusammenhang zwischen Körpergröße und Schuhgröße). Umso höher die Korrelation, desto eher kann man beim Vorhandensein

eines Merkmals auf das Vorhandensein des anderen schließen, bzw. desto wahrscheinlicher treten beide Merkmale zusammen auf.

**Kriteriumsvariable** ist die vorherzusagende Variable in einer Regressionsrechnung. In dieser Arbeit fungiert das Ausmaß des Vertrauens meistens als Kriterium.

**Meta-Analyse** ist ein Verfahren, mit dem Ergebnisse verschiedener Studien zur selben Thematik statistisch zusammengefaßt und bewertet werden.

**Orthogonalität:** Sind in der Faktorenanalyse die extrahierten Faktoren in der graphischen Veranschaulichung rechtwinklig zueinander, werden sie als orthogonal bezeichnet. Inhaltlich bezeichnet die Orthogonalität die Unabhängigkeit der Faktoren voneinander (Null-Korrelation).

**Personale und soziale Identität:** Bei einer personalen Identität versteht man sich als individuelle Persönlichkeit und bei einer sozialen Identität als Gruppenmitglied (z.B. als Gemeindeglied, Schalke-Fan etc.). In die Unterscheidung wird ausführlich in Kapitel 2.5.2 eingeführt. Der Begriff „sozial“ bezieht sich hier auf das Selbstverständnis als Gruppenmitglied und ist nicht, wie im Alltagssprachgebrauch, mit einer altruistischen oder sozialpolitischen Motivlage gleichzusetzen.

**Regressionsanalyse:** Sie dient der Analyse von Beziehungen zwischen einer Variablen, die vorhergesagt werden soll (Kriterium), und einer oder mehrerer Prädiktoren (Variablen, die das Kriterium vorhersagen sollen). Die Frage lautet: Welcher Anteil aller Abweichungen der Werte des Kriteriums von ihrem gemeinsamen Mittelwert läßt sich durch den unterstellten Einfluß der Prädiktoren erklären? Bzw., welches Beta-Gewicht erhält jede Prädiktorvariable?

**Salienz:** Salienz bezeichnet den Aktivierungsgrad von Vorstellungs- bzw. Gedächtnisinhalten im Bewußtsein. So wird z.B. beim Betreten der Schule für den Lehrer seine Lehrerrolle salient. Das in seinem Bewußtsein aktivierte Rollenkonzept leitet nun sein Verhalten im Umgang mit den Schülern.

**Setting:** Ein Setting ist die Einheit von einem bestimmten Verhaltensmuster mit der dazugehörigen Umwelt.

**Skala:** Der Begriff der Skala wird in einer zweifachen Bedeutung verwendet. Bei der Bewertung von Antwortvorgaben im Fragebogen bezeichnet der Begriff das Bewertungsformat für die Items (z.B. die fünfstufige Folge von „trifft zu“ bis „trifft nicht zu“). Sodann bezeichnet der Begriff die Zusammenfassung verschiedener inhaltlich konsistenter Items zu einem neuen Maß, das den gemeinsamen Inhalt der betreffenden Items repräsentiert und aufgrund der wiederholten Messung desselben Inhalts bessere Meßeigenschaften besitzt als ein einzelnes Item.

**Soziale Identität:** siehe unter „Personale und soziale Identität“.

**Sozialperspektiven:** Als Sozialperspektive bezeichnen wir die Wahrnehmung einer Person gegenüber einem sozialen Objekt. Dieses kann als Selbstbild die eigene Person sein, bei einer anderen Person sprechen wir von einem Fremdbild. Es sind auch kompliziertere Perspektiven möglich (Metaperspektiven), z.B. wie ich vermute, daß der andere sich (oder mich) sieht. Sozialperspektiven können sich auch auf Gegenstände beziehen, z.B.: „Ich denke, daß der Pastor Elektronik toll findet“. Das Wesen der Sozialperspektivität liegt darin begründet, daß ich Perspektiven von anderen erschließe („ein Pastor würde das so und so sehen“) und daß ich annehme, daß andere dieses mir gegenüber ebenfalls praktizieren. Für die Vertrauensforschung ist dieser Sachverhalt



grundsätzlich wichtig, weil ich den anderen für enttäuschende Beziehungsereignisse erst im vertrauensrelevanten Sinn verantwortlich machen kann, wenn ich davon ausgehen kann, daß er von meinen Wünschen an die Beziehung wußte. Die besondere Bedeutung der Metaperspektive des vermuteten Fremdbildes („wie ich denke, daß der andere mich sieht“) für das Vertrauen in Beziehungen mit Nähe zeigt sich darüberhinaus in den Ergebnissen, Kapitel 6.2.7. Eine Einführung in diese Forschungsrichtung findet sich in Faßheber et al. (1990).

**Unabhängige Variable (UV):** Die unabhängigen Variablen sind die Prädiktoren der abhängigen Variable. Als UV werden sowohl die experimentellen Bedingungen als auch die Prädiktorvariablen in Vorhersagen bezeichnet.

**Varianz** ist ein Maß für die Variabilität der Werte einer Variablen. Zum Beispiel haben verschiedene Gemeindeglieder ein unterschiedliches Vertrauen zum Pastor. Wie das Vertrauen zum Pastor von Person zu Person variiert, kann statistisch durch die Summe aller quadrierten Abweichungen der einzelnen Meßwerte vom Mittelwert, geteilt durch die Anzahl der Meßwerte, berechnet werden; dieser Wert wird als Varianz bezeichnet. Zieht man aus der Varianz die Wurzel, dann erhält man das Streuungsmaß (Standardabweichung, SD), das in den Tabellen des Anhangs angegeben ist.

**Varianzanalyse:** Die Varianzanalyse ist ein Verfahren, das die Wirkung einer (oder mehrerer) unabhängiger Variablen (z.B. religiös orientierte Rollenrealisationen) auf eine (oder mehrere) abhängige Variablen (z.B. Vertrauen) untersucht.

**Varianzaufklärung** in der Regressionsanalyse: Sie ist das erstrebte Ziel der Regressionsanalyse. In dieser Arbeit soll beispielsweise die Frage beantwortet werden, warum manche Personen mehr Vertrauen haben als andere. Es gilt also die Varianz des Vertrauens aufzuklären. Grundlage dieser Analyse sind Korrelationen (s.o.); die Variable ‘Verbundenheit mit der Kirche’ könnte z.B. mit der Variable ‘Vertrauen zum Pastor’ positiv korrelieren. Dieser Zusammenhang (Korrelation) kann in der Regressionsanalyse ausgenutzt werden, um den Wert für das Vertrauen mit dem Wissen über die Verbundenheit vorherzusagen. Vermutlich werden die Vorhersagen halbwegs befriedigend sein, aber sie sind nicht perfekt. Dies liegt daran, daß die Variabilität des Vertrauens zum Pastor nur zu einem Teil mit der Verbundenheit zur Kirche zusammenhängt, andere Faktoren können ebenfalls eine Rolle spielen. Da es kaum möglich ist, alle relevanten Faktoren in einer Untersuchung zu berücksichtigen, wird die Varianz des Vertrauens nie vollständig aufgeklärt werden können. Mit der Verbundenheit wäre im Beispiel daher nur ein Teil der Variabilität des Vertrauens aufgeklärt; dieser Teil wird als aufgeklärte Varianz bezeichnet.

**Vermutetes Fremdbild, vermutetes Gruppenfremdbild:** Siehe zur Erläuterung Tabelle 2.5; vgl. im Glossar auch die Erläuterung zum Begriff Sozialperspektiven.

**z-Standardisierung:** Eine Transformation der Daten, die ermöglicht, die Abweichungen vom Mittelwert über verschiedene Variablen hinweg zu vergleichen.